



## ENGINEERING THE AWQAF INDUSTRY

**Husain BENYOUNIS**

Awqaf New Zealand - NEW ZEALAND

Your Excellency of Director General of Foundation in Turkey. Thank you so much for having me here in Turkey. And for the audience, I hope you can give me some feedback, especially from the sisters. We do see a lot of you in this conference. And hopefully next time we see more of you speaking here. Sixty to seventy percent of our support come from the sisters. So we rely heavily on the female in Awqaf. Today inshallah I will talk to you about our experience from New Zealand in how we end up thinking of engineering the Awqaf industry. So New Zealand is located close to Australia. New Zealand is the first non-Muslim country to win halal award internationally. And New Zealand has been ranked first in a lot of international positions. I don't have that much time to go but inshallah I will supply you the presentation. And one of the best things about New Zealand is the world's latest halal sheep exporter. We export a lot of sheep. So our model is based on sheep. So we realize that our Awqaf model is based on what we waste from our charity resources. And we have realized that the people, they throw the wool and the skin of the Kurban, which is the sacrifice that the Muslims do every year for the non-Muslim speakers. So we both see how much this industry has worked. We focus on the Muslim in the West, we don't focus on the Muslim in the Muslim countries. So there are 5 million sheep every year slaughtered by the Muslim in the Western countries as Kurban. The wool, the skin and the bone are not used. The Muslim in the West with Kurban alone worth 50 million US dollars. It is wasted at the moment. So we have based our Awqaf model on this one and we started conducting some trials and we have signed in 8 months 4 protocols for 4 countries. Major one was the Awqaf Dubai. So Dubai became a strategic partner and we conducted 4 trials in the waste of the product and we made a lot of money out of this products. So inshallah any money we make from the wool and the skin, we establish Awqaf from it. So that is the model. We started aiming at protecting and preserving the heritage among the refugees and the needy people in the Western countries and in their own home countries. So we decided to use the term engineering because it is efficient. It makes you aware of the available resources and utilize it for maximum and it helps you innovate with new things. We decided to use Awqaf as a platform because Awqaf is a sustainable ready community development platform well known by the Muslim and well understood, so we do not need to reinvent anything. And we call it an industry because it is a multibillion dollar sector under development. It requires a research and

## Engineering the Awqaf Industry

development and any specialized organization and it is constraint in its own country. It does not go overseas. So in New Zealand we have thought of a different approach. So however we came across with some logistic problems. So we decided to establish Awqaf farm. The reason is we wanted to buy a big sheep or cow that people don't sell this for us or because they push the prices up for us. Limited day, 84 day, we have to do it in 4 days so we need our stock and we can't book the space in the helal and the exchange rate because in the market we have it in Europe and processing is in Australia and New Zealand. And people place their order at the last minutes. So this is a logistic problem. Therefore we thought of Awqaf as a farm, as a way to overcome this stuff elhamdulillah we have made a preliminary study and we are working with civil partners in doing this. So first we were going to buy the farm. And because the Awqaf organization they don't leave their country, they don't want their Awqaf money goes outside their countries. So we have started thinking of different approaches, which is Awqaf share, Awqaf certificate as a proverb from Bangladesh mention, and Awqaf Sukuk. So we are going to be the first international Awqaf organization that issue Awqaf Sukuk inshallah next year. So our Awqaf Sukuk model is like this: we take a thousand dollar from the person and we do Kurbanı for him or for her, as long as the Vakıf is there even after they leave the life. And the first issue of our Awqaf Sukuk will be a 100 million US dollar inshallah. 100.000 Sukuk. But we are aiming at a 1 billion dollar Sukuk. We have realized from this, when we were going to issue the Sukuk we realized there is a big gap between the bank sector and between the Awqaf organization. Awqaf organization does not know what is going on in the banking sector, the Islamic banking sector. And the Islamic banking sector is not interested in the Awqaf because Awqaf is a long-term and they are looking for a short term. So we come up with a model. This is the model that inshallah we are going to do. And this model is, we prepared a study, we then sent it to organization I call it Awqaf Bank Air but we are going to change the name. This bank is going to loan us Card Hassal which is an interest free loan. And then we established the Awqaf farm and inshallah once it is not successful we sell the farm and return the money but if it is successful, we keep repaying this bank. And once it's all the payment made, we keep also investing in the bank. So this bank will loan people money as Card Hassal. So like the brothers here were mentioning previously. So the name, we think, Vakıf Bank or word Awqaf development bank Card Hassal and Awqaf bank but the name we really like is Awqaf Card Foundation Services. We do not like the word bank. Because at the moment you say bank, people think interest and this stuff. So we would like it to be linked to Card Hassal and Awqaf. Legal status of this organization, it has to be non-profit, it has to be sharihabbo, it has an international status, and it has to be independent from the government and specialized in Awqaf and Card Hassal. And it has to be registered to issue Awqaf Sukuk. Funding of this, from the wool itself, from the Kurbanı can easily fun the operation of this organization. And looking at Awqaf in New Zealand since we started we never took a donation and we never accepted donation and we never accepted any financial assistance and we have a lot of money from the waste of the products. We have more than we need now. So the model is working. And inshallah, in conclusion, we believe that we have a model that

## Husain BENYOUNIS

linked the charity, Awqaf, Card Hassal and Islamic banking which we call Awqaf-is, it is a shortcut, we believe that Kurbanis will help our project of charity, Awqaf farm, Awqaf Wood and Plant, Awqaf Car Plants. We can all fund these through Awqaf Sukuk. We need to activate Card Hassal through Awqaf and Awqaf Sukuk and we need to use what the Islamic banking has used like the Sukuk. So we need more research and development. We need a detailed proposal inshallah we are at the final stage of preparing this. We are going to hold conferences specifically for this objective. We are going to do statistical survey. We spoke yesterday with the Islamic University of Rotterdam. And they agreed to help us with doing this. And we need to detrain our people to run this organization. And we need public lecture in several countries to create awareness. And inshallah we are going to start next year to exhibition so the people, the mainstream society see what Awqaf can do for them. And inshallah most important is we want to link Awqaf with Card Hassal. So we are looking for a country to host this organization. Inshallah, maybe Turkey will be the country that will make the initiative. And for now, we think and we believe that we need to go and educate the people, and educate the official and educate whoever we need. With education, inshallah we will change a new era of Awqaf. And that is all for today. Thank you very much for having me in Turkey here and I have learned so much from the others. And we hope we can work with you soon inshallah.

**VAKIF SEKTÖRÜ MÜHENDİSLİĞİ**  
**Husain BENYOUNIS**  
**Yeni Zelanda Vakfı – YENİ ZELANDA**

Sayın Türkiye Vakıflar Genel Müdürü. Buraya, Türkiye'ye beni davet ettiğiniz için çok teşekkür ederim. Ve sayın dinleyiciler, umarım sizler, özellikle de kız kardeşlerim, bana geri dönüş sağlarsınız. Bu konferansa katılmış çok fazla bayan görüyorum. Umuyorum ki bir sonrakinde sizlerin arasından çok daha fazla konuşmacı olur. Desteğimizizin yüzde altmışı ile yüzde yetmişini kız kardeşlerimizden alıyoruz. Bunun için Vakıflarda bayanlara oldukça fazla güveniyoruz. Bugün inşallah sizlerle Yeni Zelanda'da Vakıf sektörü mühendisliği fikrine nasıl ulaştığımız ile ilgili bir deneyimizi paylaşacağım. Yeni Zelanda, Avustralya'ya yakın bir yerdedir. Yeni Zelanda uluslararası çapta helal ödülünü kazanan ilk gayrimüslim ülkedir. Ve Yeni Zelanda; pek çok uluslararası konumda birinci sırada yer almıştır. Çok derinlemesine işleyecek kadar vaktim yok ama inşallah şimdi size bir sunum yapacağım. Yeni Zelanda ile ilgili en iyi şeylerden bir tanesi de dünyanın en son helal koyun ihracatçısı olmasıdır. Çok sayıda koyun ihraç ediyoruz. Bu yüzden de modelimiz koyunu esas almaktadır. Bunun için Vakıf modelimizin hayır kurumu kaynaklarımızdan ziyan ettiklerimize dayandığını fark ettik. Ve insanların, yani Müslümanların gayrimüslim konuşmacılar için açıklamak gerekirse Müslümanların her yıl kurban ettiği kurbanlığın yününü ve derisini attıklarını fark ettik. Bunun için bu sanayinin nasıl çalıştığını her ikimiz de gördük. Batıdaki Müslümanlara odaklandık; Müslüman ülkelerdeki Müslümanlara odaklanmadık. Bunun için Batı ülkelerinde kurban olarak her yıl 5 milyon koyun kesilmektedir. Yünü, derisi ve kemikleri kullanılmamaktadır. Sadece Batıda kurbanlığı olan Müslümanlar 50 milyon ABD doları değerindedir. Bu miktar şu anda boşa harcanmaktadır. Bunun için vakıf modelimizde bunu esas aldık ve bazı denemeler yapmaya başladık; 8 ay içerisinde 4 ülkede 4 protokol imzaladık. En büyükleri Awqaf Dubai idi. Bunun için Dubai; stratejik bir ortak oldu ve ürünün harcanmasında 4 deneme gerçekleştirdik ve bu ürünlerden çok para edindik. Bunun için inşallah yünden ve deriden elde edeceğimiz tüm paralarla vakıfları kuruyoruz. İşte modelimiz budur. Batı ülkelerinde ve kendi ana vatanlarında muhtaç insanlar ve mülteciler arasında mirası korumayı ve kollamayı amaç edinmeye başladık. Bunun için etkili olduğunu düşünerek mühendislik terimini kullanmaya karar verdik. Bu; sizin mevcut kaynakları fark etmenizi ve en yüksek düzeyde bunlardan faydalanmanızı sağlar ve yeni şeylerle yenilik yapmanıza yardımcı olur. Vakıfları platform olarak kullanmaya karar verdik. Çünkü vakıf; Müslümanlar tarafından iyi bilinen ve iyi anlaşılabilir sürdürülmeye hazır toplumsal kalkınma platformudur. Bunun için herhangi bir şeyi yeniden icat etmeye gerek kalmadı. Buna sanayi adını verdik. Çünkü gelişmekte olan multi-milyar dolarlık bir sektördür. Bunun için araştırma ve geliştirme ve herhangi uzman kuruluş gereklidir ve kendi ülkesi içerisinde sınırlıdır. Deniz aşırı ülkelere gitmemektedir. Bunun için Yeni Zelanda'da farklı bir yaklaşım üzerine kafa yorduk. Ancak bazı mantıklı sorunlarla karşı karşıya kaldık. Bu yüzden de vakıf çiftliği kurmaya karar verdik. Bunu nedeni; insanların bize satmadıkları büyük bir koyun veya dana alma isteğimiz veya insanların fiyatları bize yönelik yükseltmeleridir. Süremiz, 84 günle

sınırlı, bunu 4 günde yapmak zorundayız. Bunun için stoka ihtiyacımız var ve helal alanında yer ayırtamayız. Çünkü Avrupa'daki, Avustralya'daki ve Yeni Zelanda'daki döviz piyasaları farklı işlemektedir. Ve insanlar siparişlerini son dakikalarda vermektedir. Bu sebeple, bu bir mantıksal problemdir. Bunun sonucunda, vakıfları çiftlik olarak düşündük; elhamdulillah bu sorunun üstesinden gelebilecek bir yol olarak. Ön çalışmalarımızı yaptık; bunu yaparken sivil ortaklarla çalışıyoruz. Bu yüzden ilk önce çiftlik satın alacaktık. Ve Vakıflar örgütü ülkeden ayrılmayacağı için vakıf parasının da ülkelerinin dışına çıkmasını istemezler. Vakıf hissesi, Bangladeş'ten bir deyim olan vakıf sertifikası ve vakıflar faizsiz bonusu gibi farklı yaklaşımlar üzerinde düşünmeye başladık. Bunun için ilk önce inşallah önümüzdeki yıl evkaf faizsiz bonusu düzenleyen uluslararası ilk vakıf örgütü olacağız. Bu yüzden, Vakıf Sukuk modelimiz şu şekildedir: şahıstan bin dolar alıyoruz ve o kişi hayattan göç etse de Vakıf ayakta kaldığı sürece onun için kurban kesiyoruz. Ve ilk vakıf faizsiz bonusu ihracımız inşallah 100 milyon ABD dolar olacaktır. 100.000 faizsiz bono. Ama amacımız 1 milyar dolar faizsiz bonodur. Ancak burada şunu fark ettik, faizsiz bono çıkaracakken banka sektörü ve vakıf örgütü arasında büyük bir boşluk olduğunu fark ettik. Vakıf kuruluşu; işlerin bankacılık sektöründe, İslami bankacılık sektöründe nasıl ilerlediğini bilmiyor. Ve İslami bankacılık sektörü vakıflarla ilgilenmez. Çünkü vakıf uzun vadeli ve bankalar kısa vade istemektedir. Bu yüzden bir model bulduk. İnşallah uygulayacağımız model bu olacak. Ve bu modelle ilgili bir çalışma hazırladık. Daha sonra bunu kuruluşa gönderdik. Ben buna Vakıf Bank Air diyorum. Ama adını değiştireceğiz. Bu banka bize faizsiz kredi olan Kart Hassal kredisi verecektir. Ve vakıflar çiftliğini kurduktan sonra ve başarılı olmazsa inşallah çiftliği satacağız ve parayı iade edeceğiz. Ama başarılı olursa bu bankaya geri ödeme yapmaya devam edeceğiz. Ödeme tamamıyla yapıldığında bankaya yatırım yapmaya devam edeceğiz. Bu yüzden banka; insanlara Kart Hassal adıyla kredi vermektedir. Ve kardeşlerim, daha önce burada da değindiğimiz gibi isimle ilgili olarak adının Vakıf Bank veya Awkaf kelimesinden geliştirilen gelişim bankası Kart Hassal ve vakıf bankası olabileceğini düşündük; ancak en çok beğendiğimiz isim Vakıf Kart Vakıf Hizmetleri oldu. Banka kelimesini sevmedik. Çünkü şu anda ne zaman ağzınızdan banka kelimesi çıksa insanların aklına faiz gibi şeyler gelir. O yüzden bunun Kart Hassal ve vakıf ile ilişkili olmasını istedik. Bu kuruluşun yasal statüsü; kar amacı gütmeyen, sharihabbo, uluslararası statüsü olmak zorundadır. Ayrıca hükümetten bağımsız olmak ve vakıflara ve Kart Hassal'a özel olmak zorundadır. Ve vakıfların faizsiz bono ihraç edebilecek şekilde tescil edilmesi gereklidir. Bunun fonunun sağlanmasında kurbandan elde edilen yünün kendisi bu kuruluşun çalıştırılmasına kolaylıkla yardımcı olacaktır. Başladığımızdan bu yana Yeni Zelanda'daki vakıflara baktığımızda kesinlikle bağış almadık ve asla bağış kabul etmediğimiz gibi herhangi mali yardım da istemedik. Ürün atıklarından sağlanan çok fazla paramız var. Şu anda ihtiyacımızdan daha fazlası var elimizde. Bu yüzden model çalışıyor. Ve inşallah sonuç olarak inanıyorum ki kısaca vakıf-is olarak andığımız Vakıf, Kart Hassal ve İslami bankacılık ile hayır kuruluşu arasında bağlantı kuran bir modelimiz olacak; inanıyorum ki kurban hayır kuruluşu projemize, vakıf çiftliğimize, vakıf yün ve bitki, vakıf araba bitkileri projemize yardımcı olacak. Bunların hepsi için gereken finansmanı bu

## Vakıf Sektörü Mühendisliği

Vakıf Faizsiz Bonoları ile karşılayabiliriz. Kart Hassal'ı vakıf ve vakıf faizsiz bono yardımıyla etkin duruma getirmemiz gereklidir; İslami bankacılığın faizsiz bono gibi kullandığı şeyi kullanmamız gereklidir. Bu yüzden de daha fazla araştırma ve geliştirme yapmalıyız. İnşallah hazırlıklarının son aşamasında olduğumuz ayrıntılı bir teklife ihtiyacımız var. Özellikle bu hedefe yönelik konferanslar düzenleyeceğiz. İstatistiksel araştırmalar yapacağız. Dün Rotterdam İslam Üniversitesi ile konuştuk. Ve bu konuda bize yardımcı olmayı kabul ettiler. Halkımızı bu kuruluşu desteklemeye davet edeceğiz. Ayrıca farkındalık oluşturmak için pek çok ülkede bilgilendirme yapmalıyız. Ve inşallah önümüzdeki yıl sergilemeye başlayacağız. Böylece insanlar, kamuoyu vakıfların kendileri için neler yapabileceğini görecekler. İnşallah en önemlisi de vakıf ile Kart Hassal arasında bağlantı kurmak istiyoruz. Bunun için bu kuruluşa ev sahipliği yapacak bir ülke arıyoruz İnşallah, belki de Türkiye teşviki yapacak ülke olacaktır. Şimdilik, insanları, resmi görevlileri ve kimin ihtiyacı varsa herkesi eğitmemiz gerektiğini düşünüyor ve buna inanıyoruz. Eğitimle birlikte, inşallah, vakıflar alanında yeni bir çağ açacağız. Bugünlük bu kadar. Beni buraya Türkiye'ye çağırdığınız için teşekkür ederim; burada diğer katılımcılardan çok şey öğrendim. Sizinle en yakın sürede inşallah çalışmayı umuyoruz.