

İş Faktoring Genel Müdürü Ömer Karakuş

“İhtiyaca uygun çözüm bizde”

İş Faktoring, pandeminin yarattığı belirsizliğe rağmen dış ticaretin finansmanında müşterilerini yalnız bırakmadı.

Sektörünün lider kuruluşlarından İş Faktoring A.Ş., farklı ürün ve hizmetlerle ihracatçı müşterilerinin ihtiyaçlarına çözüm sağlıyor.

İş Faktoring Genel Müdürü Ömer Karakuş, “Müşteri odaklı çalışma prensibimiz ve sektörün önde gelen ve en çok beğenilen kuruluşlarından biri olma vizyonumuzla, müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun ürünlerle kendilerine destek olmaya devam edeceğiz” dedi.

Tüm dünyada finansal kaynaklara ulaşımın zorlaştığı bir dönemde İş Faktoring, ihracatçının nakit akışının kesintisiz sürmesi için yurtdışındaki finansal kuruluşlardan ‘İş Grubu’ itibarı ile uygun maliyetli döviz kaynağı sağlayarak firmalara kullandırdı. Ayrıca yine Türk Eximbank tarafından kendilerine tahsis edilmiş olan Türk Eximbank Sevk Sonrası Reeskont Kredisi ile ihracatçılarına uygun maliyetli finansman desteği sağlanmasına 2020 yılında da devam etti.

Kuruldukları 1993 yılından bu yana Factors Chain International (FCI) üyesi olarak muhabir garantili ihracat faktoringini ürün gamına eklediklerini hatırlatan Karakuş, “Bu ürün sayesinde, 27 yıl içinde çok sayıda ihracatçımızın güvenle ticaret yapmasına ve alacaklarını yurtdışından sorunsuzca tahsil etmesine aracılık ettik” diye konuştu.

“İhracatçının pazarını genişlettik”

2020 yılının ilk çeyreğinde pandemi süreci ile başlayan belirsizliğin ticari faaliyetlerde de ciddi bir daralmayı beraberinde getirdiğini kaydeden Karakuş, şunları söyledi: “İş ortaklarımızın ihracat kararlarında, müşteri seçimlerine destek olduk. Yurtdışında iflas eden ya da ödeme gücünü çeken alıcılara yapılmış ihracatların garanti altına alınmış bedelleri ihracatçımıza vaktinde ve eksiksiz olarak ödenmiştir. İhracatçılarımızın yurtdışı pazarlara girerken aldığı kararlarda ya da mevcut müşterileri ile ilgili risk yönetimlerinde, yurtdışındaki geniş muhabir ağından edinilen istihbarat ve alıcı limitleri sayesinde, sağlıklı ve isabetli ticari karar alma desteği sağlanmaktadır. Bu sayede ihracatçılarımız; yeni ihracat yapacakları alıcılara hem vade kolaylığı tanıyabilmekte, hem de alıcıya ilave bir bürokrasi yaratmadan güvenle açık hesap şeklinde ihracat gerçekleştirerek pazarlarını genişletebilme imkanı bulmaktadır.”



Ömer Karakuş

Belirsizliğe rağmen müşterisinin yanında

Ömer Karakuş, İş Faktoring’in ihracat faktoringi ile ilgili yaptığı çalışmaları ve hizmeti şöyle açıkladı: “Özü itibarıyla muhabir garantili ihracat faktoringi, ihracatçılara 3 temel hizmeti bir arada sunuyor. Bunlardan ilki garanti hizmeti. Garanti kapsamındaki alacaklar; vadeyi 90 gün geçtikten sonra ve ihracatçının herhangi bir takip ve talebine gerek kalmadan, bedelin yüzde 100 oranında ihracatçıya ödenmesidir. Vadeden sonra 90 gün olan ödeme süresi; muadil alacak garantisi ürünleri içinde en kısa süre, yüzde 100 oranındaki alacak garantisi ise en yüksek kapsamdır. İhracat Faktoringi hizmetini kullanan müşterilerin artık alıcılarından tahsilat takibi yapmalarına da gerek kalmaz. Muhabirlerimiz; sadece bu hususta uzmanlaşmış ekipleri ile vadeden itibaren tahsilatı takip edip, nihayetlendirmektedir. Muhabir garantili ihracat faktoringi ürününün müşterilere sunduğu üçüncü hizmet de finansman hizmetidir. Söz konusu işlem gayri kabili rücu olduğu için bilançoda kredi yükünü arttıran değil tam tersine bilançonun daha likit hale gelmesini sağlayan bir finansman tekniğidir. Yine aynı sebepten, işletmelerin TCMB memzuç bakiyesini arttırmamaktadır.”

Dijitalleşmenin meyveleri toplanıyor

Pandemi döneminde dijitalleşmenin önemini arttığını söyleyen Ömer Karakuş, şöyle devam etti: “Dijitalleşmeye verilen yüksek önemin de meyveleri pandemi döneminde toplanmıştır. Şirketimiz bu dönemde tüm müşterilere kesintisiz hizmete devam ederken, diğer yandan müşterilerimizin henüz talep etmediği konularda bile iyileşme sağlayarak hizmet kalitesini proaktif olarak artırmaya gayret etmiştir. Önceki senelerde yatırım yapmış olduğumuz robotik yazılım (RPA) kullanılarak, hizmet kalitesini gözle görülür bir şekilde yükselten CRM raporlamaları geliştirilmiştir. Müşterilerimizin kendileri talep etmeden iletilen ve alıcıları ile ilgili takiplerini yönetsel bazda yapmalarını sağlayan bu raporlamalardan memnuniyetlerini dile getirmeleri gurur kaynağı olmuştur.”