

Reel sektörlere desteğimiz ihracat işlemleri ağırlıklı arttı

İş Faktoring Genel Müdürü Ömer Karakuş, ihracat işlemlerinden doğan alacaklar karşılığında sağlanan finansman başta olmak üzere reel sektöre sağladıkları finans desteğini artırdıklarını dile getirdi.

Küresel salgın, insanlığı, bir yandan yakın tarihimizde deneyimlenmemiş paradigmalara karşı karşıya bırakarak, yaşamın her alanında yeni koşullar dayatıp yeni fırsatlar yarattı. Bu süreçte, ticari yaşamda finansman tedariki fonksiyonu icra eden faktoring sektörü de, yeni koşullara adapte olmaya çaba göstererek, yeni normalin gereklerine ivedilikle uyum sağladı.

Sektör adına 2021 yılını değerlendiren İş Faktoring Genel Müdürü Ömer Karakuş, 2021'i pandemide ilk şokun atlattığı, yeni koşullara büyük ölçüde adapte olunduğu, hem sosyal, hem de ticari hayatın olağan ritmini yakaladığı ve çarkların tüm sektörler için yeniden dönmeye başladığı bir yıl olarak nitelendiriyor. Pandemi'nin başladığı 2020 yılında sektörün ihtiyatlı bir yaklaşım ile çalışarak görece beklenenin gerisinde bir karlılık sergilediğini belirten Karakuş, sektörün 2021 yılında yeniden makul bir finansal performansla kavuştuğunu ifade etti.

2020 yılının ikinci çeyreği itibarıyla baş-



Sektörde son trendler neler?

Faktoring sektöründe, tedarikçi finansmanının ve ihracat faktoringi işlemlerinin önümüzdeki süreçte öne çıkan ürünler olmasını beklediklerini belirten Karakuş, "Çok sayıda tedarikçisi olan kurumların da tedarikçilerine alternatif finansman imkanı yaratarak onları desteklemek saikiyle bu ürüne yaklaşımları olumludur. Muhabir

garantili ihracat faktoringi de, önu açık ve büyüme potansiyeli olan bir alan olup, ihracat faktoringi Şirketimizin öncelikli büyüme alanlarındandır. Finansal çözümlerin ticaret eko sistemi içinde otomatik olarak yer alacağı yeni nesil finansal modellerin geliştirilmesi de sektörümüzde gündemde olan konular arasındadır."

layan ve yüzde 70'e varan iş hacmi kayıplarına yol açan durgunluğun ilerleyen dönemlerde telafi edilebildiğini hatırlatan Karakuş, "Sektör, 2019 yılı ciro rakamının yüzde 70'ine 2021 yılı ikinci çeyreğinde ulaşarak yüksek bir büyüme sağladı. Müşteri adetlerinde ise, 2019 yılı verilerinin yüzde 95'ine ikinci çeyrek sonunda ulaş-

mayı başardı" şeklinde konuştu.

"İşletmelerin ticari riskleri yönetmesine katkı sağlıyoruz"

Türkiye'de banka dışı finans ve özel olarak faktoring sektörünün toplam finans sektörü içindeki payının, gelişmiş piyasalarla mukayese edildiğinde oldukça dü-

şük olduğunu ifade eden Karakuş şöyle devam etti:

"Banka dışı finans sektörünün ciddi bir büyüme potansiyeli taşıdığını düşünüyörüz. Banka dışı finans içinde özgün bir yeri olan faktoring sektörü, gerçek ticaretten doğan vadeli alacakların finanse edilmesinde, ciddi bir ihtiyaca cevap vererek iş dünyasına, tamamlayıcı kritik bir finansal destek sağlıyor. Biz, İş Faktoring olarak son dönemde, özellikle ülkemizde artış trendinde olan ihracat işlemlerinden doğan alacaklar karşılığında sağlanan finansman başta olmak üzere, reel sektöre sağladığımız finans desteğini artırdık. Yurtiçi alacakların temlik alınarak sağlanan fonlama hizmetinin yanında, özellikle vadeli ihracat işlemlerinde, verdiğimiz garanti hizmeti ile de yurtdışındaki alıcıların finansal nedenlerden dolayı ödeyememe riskini üstlenerek, işletmelerin ticari risklerini yönetmelerine katkı sağlamayı sürdürüyoruz.

"Dijitalleşmenin temelleri pandemiden çok önce atılmıştı"

İş Faktoring ve sektör olarak küresel salgın döneminde, dijitalleşmenin temellerinin çok önce atılmış olması nedeniyle faktoring hizmetlerinin kesintisiz bir şekilde sunulmaya devam ettiğini hatırlatan Karakuş şunları söyledi:

"İş Faktoring olarak 2017 yılında uygulamaya aldığımız, yapay zeka destekli mobil uygulamamız olan Çekmatik ürünü-



Ömer Karakuş, "Sektör, 2019 yılı ciro rakamının yüzde 70'ine 2021 yılı ikinci çeyreğinde ulaşarak yüksek bir büyüme sağladı."

müz, bu alanda attığımız kritik bir adım olmuştur. Önümüzdeki dönemde, bu konularda yasal mevzuat düzenlemelerinin, uzaktan çalışma pratikleri ile uyumlu hale gelmesi beklenmektedir. Sektörde dijitalleşme alanında ciddi mesafe alınmış olmakla birlikte, operasyonel süreçleri ve müşteri boyutunu da kapsayan, uçtan uca dijital çözümlerin hayata geçirilmesinin biraz zaman alacağı kanaatindeyiz. Dijitalleşme bütün iş süreçlerinin daha hızlı, hatasız ve düşük maliyetlerle gerçekleştirilmesine katkı sağlayarak şirketlerin verimliliklerinin artmasına katkı sağlayacaktır. Öte yandan müşterilere daha etkin ve hızlı çözümler sunulmasını da temin edecektir."

Facilitating Open Account - Receivables Finance

Dünyanın En İyi İhracat Faktoring Şirketi 2021

Garanti BBVA Factoring olarak, FCI Business ödülünde 5. kez Dünyanın En İyi İhracat Faktoring şirketi seçildik. Bizi tercih eden tüm müşterilerimize teşekkür ederiz.

UPT, KOBİ'lere hizmet vermeye hazırlanıyor

Dünya genelinde 176 ülkede, 400 bin işlem noktasında Aktif Bank iştiraki olarak hizmet veren UPT, bireysel müşterilerden sonra, 2022 yılında KOBİ'lere de hizmet vermeye hazırlanıyor. Özellikle ihracat yapan firmaların ödemelerini hızlandıracak olan çalışma ile ihracatçıların hayatı kolaylaşacak. UPT Genel Müdürü Hakan Özat, "Türkiye'deki firmalarımızın ödeme sistemleri konusunda ihracatta işini kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Bireysel hizmetlerin yanında, KOBİ'lere de hitap etmek için çalışmalar yapıyoruz ve 2022'nin ikinci yarısında, bu alandaki talepleri karşılayacağız. Şu anda ihracatçı firmalarımızın faydalanabildiği böyle bir hizmet bulunmuyor" dedi.

Avrupa ve Ortadoğu pazarına giriş yapacak

Avrupa ve Ortadoğu'da ofis açma için görüşmelerinin sürdüğüne değinen Özat, UPT ile çalışan ihracatçılara, yapacakları altyapı yatırımlarıyla, ödeme sistemleri alanında kolaylıklar sağlamayı hedeflediklerini ifade etti. İlk etapta bu pazara yüzde 4 civarında bir hedefle giriş yapacaklarını dile getiren Özat, kurumsal alanda da hizmetlere başladıklarında, istihdamı 90'dan 172'ye çıkarmayı amaçladıklarını açıkladı.

Hizmet verdikleri ülke sayısını ve dijital alandaki iş akışını da artırmak istediklerini söyleyen Hakan Özat, "UPT'nin mobil uygulaması olan 'UPTION'ı hayata geçirdik. UPT'de kullandığımız bütün hizmetler UPTION'da da yer alıyor. Mobil uygulamamız finansal sistemlere de entegre bir şekilde çalışıyor. Bu uygulamayı Türkiye dışında, hizmet verdiğimiz farklı ülkelerde de yaygınlaştırmak istiyoruz" diye konuştu.

"Sektöre ciddi bir insan kaynağı sağlıyoruz"

UPT'nin diğer para transferi firmalarından farklarını açıklayan Hakan Özat, sözlerini şöyle sürdürdü: "UPT, hem fiziki kanallar hem mobilden işlem yapan



İşlem hacminde hedef 1,3 milyar dolar

UPT'nin rakamsal büyüklüklerinden bahseden Özat, geçen yıl 1 milyar dolarlık işlem hacmi gerçekleştirdiklerini ve 2,1 milyon adet işleme de aracılık ettiklerini aktardı. Bu yıl 1,3 milyar dolara çıkmayı öngördüklerini anlatan Özat, 2021'de ilk 10 aylık periyotta geçen yılın rakamlarını yakaladıklarını ve 2022'de Avrupa ve Ortadoğu'da ofis açma konusunda girişimlerinin sürdüğünü belirtti.

tek kurum. Hızlı, güvenli ve uygun fiyatlıdır. Ayrıca, yurtdışında önemli işbirlikleri gerçekleştirerek işlem yapılan ülke ağıımızı sürekli genişletiyoruz. Banka iştiraki olmamız önemli bir fark yaratıyor. Fintek oluşumuz da önemli bir ayrıcalık. Sektöre ciddi bir insan kaynağı sağlıyoruz. Bu sektörde gerçek anlamda okul görevi görüyoruz. Sektörde altyapı alanında öncüyüz."

UPT, hayata geçirdiği mobil uygulaması UPTION ile fiziki noktalarda gerçekleştirilen tüm işlemleri dijital dünyaya da taşıyor. UPTION ile kullanıcılar, yurt içi ve yurt dışı hesaba, karta veya isme gönderim işlemlerini gerçekleştirabiliyor.

GÜLDÜ: PANDEMI SÜRECİNDE LEASING'İN ÖNEMİ ÇOK DAHA İYİ ANLAŐILDI

'Garanti BBVA Leasing, desteğini sektörünün üzerinde artırdı'

Pandemi sürecinin en etkili olduğu 2020'yi son yılların en güçlü büyüme performansı ile tamamlayan leasing sektörü, özellikle yılın ilk çeyreğinde işlem hacimlerini ikiye katlayarak dikkat çeken bir performansa imza atmıőtı. Salgın nedeniyle ikinci çeyrekte ekonomik aktivitenin neredeyse durma noktasına gelmesinin de etkisiyle yavaşlayan leasing sektörü, yaşanan olaęandıőı durumlara rağmen yılı yaklaşık yüzde 60 büyümeyle tamamladı. Dolar bazında ele alındığında 2019 yılında 2,5 milyar dolar olan işlem hacimleri, 2020 yılında 3,8 milyar dolara ulaőtı. 2021 yılında ise bu rakamın 4 milyar doları geçmesi bekleniyor.

Sektörün pandemi sürecine rağmen elde ettiği başarılı performansı değerlendiren Garanti BBVA Leasing Genel Müdürü Selahattin Güldü, COVID-19 sürecinde müşterilerinin yanında yer alarak yatırım finansmanlarını leasing ile yapmalarının ne kadar doğru bir karar olduğunu bir kez daha gösterdiğine iőaret etti. Müşterilerinin yatırıma konu makine ve ekipmanlarını orta ve uzun vadeli finansman sağlayarak çözümlediklerini ifade eden Güldü, "Pandemi döneminde üretimlerine ara veren, satış yapamayan ya da zorlanan bütün firmalarımızın yanında olarak, bazı müşterilerimize ödemesiz dönemli yapılandırmalar, bazı müşterilerimize de onların nakit akışlarına uygun çözümler sunduk. Ya da yatırımın başında zaten nakit akışına uygun ödeme planları ile oluşturulmuş

çözümler sayesinde müşterilerimiz bu dönemi daha da rahat geçirdiler" dedi.

Pandemi döneminde bazı sektörlerin faaliyetlerinde ciddi kısıtlamalar ve daralmalar yaşandığını da hatırlatan Güldü, pandeminin ekonomik olarak bazı sektörlere pozitif etkisi olduğunun da altını çizdi ve "Bu sektörlerdeki yatırımlarda da leasingin tercih edilmesi, sektörümüzün pandemi döneminde küçülmemesini sağladı" ifadelerini kullandı.

"Sektörümüz büyümeye çok açık"

Türkiye'de leasing sektörünün Türkiye'de büyümesini sürdürmeye en açık sektörlerden biri olarak niteleyen Güldü sözlerini şöyle sürdürdü:

"Türkiye'de leasing, 1980'lerin sonuna doğru kanunu oluşturulmuş, o günden bugüne de çeşitli güncellemeler ile bugünkü halini aldı. Leasing yatırıma konu makinelerin finansmanındaki en hızlı ve ulaşılabilir finansman yöntemidir, ancak ülkemizde bankacılığın gücü ve derinliği sayesinde de halen birçok müşterimizin yatırım aracı olarak leasing dışı finansman yöntemlerini kullandığımızı görmekteyiz. 2020 yılsonu itibarıyla banka dışı mali kuruluşların finansal sektördeki payı yüzde 2,2 seviyesinde. Sadece yatırım kredileri içerisinde bakarsak bu oran daha da yüksek çıkacaktır ancak gelişmiş ekonomilere göre halen banka dışı finansman seçeneklerinin çok daha fazla artış potansiyeli var."

Sunduğu finansman çözümleriyle şirketlerin en önemli destekçisi konumundaki leasing sektörü, yapılandırmalar ve uygun çözümlerle pandemi sürecinde de firmaların yanında oldu. Garanti BBVA Leasing Genel Müdürü Selahattin Güldü, "COVID-19 yatırım finansmanlarını leasing ile yapmanın ne kadar doğru bir karar olduğunu bir kez daha gösterdi" dedi.



"Leasing'i sadece bir finansman kanalı olarak tanımlamak haksızlık olur"

Ürün çeşitliliği, süreçler vb. birçok konuda da oldukça müşteri odaklı olan leasing sektörünün banka dışı finans kanalları içerisinde en önemli paya sahip olduğunu söyleyen Güldü, ürün çeşitliliği açısın-

dan sektörün bir sorunu olmadığının altını çizirken "Ancak müşteriye ulaşmak, banka dışı finans kanallarının özellikle Leasingin avantajlarını anlatmak ve bu süreçte dahil olmak açısından gidilecek yol var" ifadelerini kullandı.

Leasing yatırıma konu makinelerin finansmanında uçtan uca bir



SEKTÖR, DİJİTALLEŞMENİN AVANTAJINI PANDEMİDE YAŐADI

Birçok sektörde olduğu gibi pandemi sektörlerin ve şirketlerin dijitalleşme süreçlerini hızlandırdığına iőaret eden Güldü, banka dışı finans sektörünün de bu duruma hızla ayak uydurduğunu ifade etti. Hem sektörün hem de mevzuatın dijitalleşmeyi desteklemesinin çok önemli olduğunu vurgulayan Güldü: "Garanti BBVA Leasing olarak biz pandemiden önce de dijitalleşmeye ve süreçlerimizi buna göre yönetmeye başladık. Kaynaklarımızın büyük kısmını teknolojik altyapımıza ayırıyoruz. Pandemi de bunun avantajlarını yaşadık. Neredeyse 1,5 sene bütün ekibimiz uzaktan erişim ile müşterilerimize akıcı ve kaliteli hizmet sağlamaya devam etti. Bu dönemde hem müşterilerimizin hem de çalışanlarımızın sağlığını korumak için dijital kanallarımız üzerinden hizmet vermeye devam ettik" dedi.

çözüm ürünü olduğunu belirten Güldü şunları söyledi:

"Leasing'i sadece tek başına bir yatırım finansmanı aracı olarak tanımlamak haksızlık olur. Finansman dışında, operasyonel destek ve süreçlerin yönetiminden, ürünlerin sigortasına kadar bütün süreci içeren bir finansman yöntemi. Ayrıca yatırıma konu makinanın teminat değeri ile beraber de daha hızlı ulaşılabilir finansman. Orta ve uzun vadeli oluşu ve müşterilerimizin nakit akışlarına uygun çözümler üretmesi sayesinde de oldukça esnek bir finansman ürünüdür."

Dijitalleşme ile daha fazla müşteriye ulaşacağız

Dijitalleşme süreci daha da hızlanmasının sektörü daha pozitif etkilerinin olacağını ifade eden Güldü, "Leasing yönteminde süreçlerin tamamına müşteri ve satıcı ile beraber dahiliz. Operasyonel açıdan diğer finansman ürünlerine göre daha fazla bir yük var aslında. Süreçlerde dijitalleşmenin artması bu süreçlerin de çok daha hızlı ve akıcı olmasına hizmet edecektir. Dijitalleşme daha fazla müşteriye ulaşmak ve daha fazla makine finansmanı sağlamamın da önünü açacaktır" şeklinde konuştu.

"GARANTİ BBVA LEASING OLARAK DAHA DA POZİTİF AYRIŞTIK"

2021 yılının ilk 9 ayında sektörün işlem hacmi yüzde 60 seviyesinde arttığını belirten Güldü, "Garanti BBVA Leasing olarak bu dönemde daha da pozitif ayrıştık. Yatırımlara olan desteğimiz bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 100'ün üzerinde artmış durumda" şeklinde konuştu.

İŞ FAKTORİNG

Dünyaya bizimle açılın

İhracatlarınızı %100 İş Faktoring güvencesiyle gerçekleştirin.

İŞ FAKTORİNG Türkiye İş Bankası kuruluşudur TÜRKİYE İŞ BANKASI

Figopara üçüncü çeyrekte 17 kat büyüdü

Tedarikçi finansmanına aracılık eden Figopara, 2021'in üçüncü çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre 17 kat büyürken alıcı sayısını da 5 katına çıkardı.

Firmaların işletme sermayesini genişletmek ve tedarikçi finansmanına aracılık etmek amacıyla kurulan FinTech şirketi Figopara, firmaların ticari performanslarını puanlayarak, finansmana kolay ve hızlı ulaşabilecekleri Figo Kolay Finansman teknolojisiyle büyümeye devam ediyor. Yılın ilk 9 ayında geçen yılın aynı dönemine kıyasla 17 kat büyüyün ve beraber çalıştıkları alıcı sayısını 5 katına çıkaran Figopara, Türkiye'nin en büyükleri arasında yer alan 20 yeni alıcıyı bünyesine dahil etmenin yanı sıra tedarikçi sayısını da 3 kat büyüttü.

"Aldığımız yatırımlarla 2021 yılına güçlü bir adım attık"

Sürdürülebilir bir şekilde katlanarak büyümenin en kritik hedefleri arasında yer aldığını söyleyen Figopara Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Koray Bahar: "İlk yıllarımızda yıllık bazda 5 kat büyümek için plan yaptık ve ilk iki yılımızda 5'er kat büyüme hedefine ulaştık. Türkiye'nin ve dünyanın büyük gruplarından yatırım alarak da büyümemizi sürdürüyoruz. Bu kapsamda 2020 yılında her biri alanında çok başarılı olan yatırımcılarımızdan 5,6 milyon dolar yatırım aldık ve bu destekle 2021 yılına güçlü bir adım attık" dedi.

2021 yılında bir başka hedeflerinin de tüm üyelerini Figo Kolay Finansman sistemine entegre etmek olduğunu açıklayan Bahar, KOBİ'lerin finansmanına destek olmak için yurtdışında KOBİ'lere sunulan 75 milyon Euro'luk desteği Türkiye'ye getirmek istediklerini söyledi.

En önemli hedefleri arasında yurt dışına açılmak var

Aldıkları yatırımlarla inovatif çözümler hayata geçirdiklerini belirten Koray Bahar, bu çözümlerden biri olan Figo Kolay Finansman



KOLAY FİNANSMAN İLE E-FATURA BİLGİLERİ DEğERLENDİRİLİYOR

Geliştirilen teknolojik modeller e-fatura ve e-defter kullanan ticari işletmelerin özel entegratörlerinden e-fatura bilgilerini alarak değerlendirmeye tabi tutulduğunun altını çizen Bahar, "Firmaların ticari faaliyetlerinin değerlendirilmesi sonucunda oluşan puana göre tahsil edebilecekleri faturalar için uygun banka teklifleri sunuyoruz. Seçilen banka teklifiyle tahsilat hızlı bir şekilde gerçekleştirilirken, tüm başvuru sürecinin dijital olarak yapılması firmalar için işlemlerin daha da hızlı sonuçlanmasını sağlıyor" dedi.

ile bankalardan finansman desteğinin çok hızlı bir şekilde sağlanmasına aracılık ettiklerini söyledi. Figo Kolay Finansman'ın katkısıyla her sene minimum 3 kat büyümeyi hedeflediklerini ifade eden Koray Bahar, en önemli hedeflerinden birinin de yurt dışına açılmak olduğunu kaydetti ve şöyle konuştu: "2021 yılının son çeyreğinde bir, 2022 yılının ilk çeyreğinde ise üç ülkeye birden açılmayı hedefliyoruz. Bu sayede, ilerleyen yıllarda Figopara'nın katlanarak büyümesini ve yeni ülkelerde hizmet vermesini planlıyoruz."