

YENİ MÜŞTERİ PEŞİNDE



Leasing ve faktoring zorlu geçen 2019'u geride bırakmaya hazırlanıyor. İki sektörün de 2020'den umutları yüksek... Leasing otomotiv, yenilebilir enerji ve plastik sektörlerine odaklanırken faktoringde TL işlemlerde tedarik finansmanı heyecan uyandırıyor. Yine faktoringde ihracat rüzgarıyla yurt dışı işlemler için de iştah var. Faktoringde oyuncular müşteri sayılarını 2 katına kadar çıkarma planları yaparken leasing tarafında hedefler yüzde 15-20'lerle daha ihtiyatlı belirleniyor.

ELÇİN CİRİK • ecirik@capital.com.tr

Bu yılın başında bankacılık dışı finansa mevcudu koruma planları yapıyordu. Ancak maalesef 2019 boyunca hacimlerde daralma devam etti. Büyümenin hız kesmesiyle 2019'un üçüncü çeyrek rakamlarına göre leasing sektöründe alacaklar, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 33 daralarak 48 milyar TL oldu. Faktoring sektöründe de işlem hacmi 90 milyar TL seviyelerinde gerçekleşti, burada da yıllık olarak yüzde 20 düşüş yaşandı.

2020 için ise iki alanda da yöneticiler daha umutlu... Finansal Kurumlar Birliği Başkanı ve Vakıf Faktoring Genel Müdürü Aynur Eke, mevcut büyümeleri şöyle yorumluyor: "Son bir yıldır ekonomik daralmanın etkisiyle düşüşler yaşayan sektörlerimiz içinde ortalama vadesi daha kısa olan faktoringde bilanço rakamları ilk kez bir önceki çeyreğe göre büyüme eğilimine girdi. Daralmadan çıkış sürecine doğru ivme kazanıyoruz."

Leasing tarafında da 2020 yılında YEP'de açıklanan yüzde 5 büyüme hedefiyle ertelenmiş taleplerin devreye gireceği beklentisi hakim. ING Leasing Genel Müdürü Nikola Sarrafgil, "Ekonomik göstergelerin ve yatırım ortamının iyileşmesiyle 2020'de şirketlerin yeniden yatırıma, üretim kapasitelerini artırmaya yöneleceklerini öngörüyoruz" diye konuşuyor.

İşte bu ortamda leasing ve faktoring alanında yöneticiler, 2020 yılında mevcut müşterilerde derinleşmenin yanında yeni müşteri sayısını artırmaya odaklanıyor.

LEASINGDE BÜYÜME ALANI

Yatırım harcamalarıyla direkt bağlantılı olarak büyüyen leasing alanında, 2020'de oyuncuların odağında yine KOBİ'ler bulunuyor. Aktif kalitesinin önem kazandığı son 2 yılın etkisiyle KOBİ'lerin yanında ölçeği daha büyük ticari şirketler de mercekte tutuluyor. Her oyuncunun farklı stratejisi olsa da odak sektörler olarak yenilebilir enerji, otomotiv, plastik gibi alanlar bir adım öne çıkıyor. Alternatif Lease Genel Müdürü Emre Tongu, "Daha çok orta ölçekli işletmeler ve ticari şirketlerin yatırım kararlarında olmayı hedefliyoruz. Odağımızda üretim makineleri ve tekstil ekipman grupları olacak, yenilenebilir enerji ve inşaat sektöründe ise gelişmelere göre hareket edeceğiz" diyor.

2020'de de bu yılki gibi iş-inşaat sektöründe daralma ve üretime dayalı sektörlerde gelişme öngören Garanti BBVA Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, ihracata yönelik üretim yapan otomotiv, metal işleme, plastik, tekstil sektörlerinden işletmeleri öncelikleri arasına aldıklarını aktarıyor. QNB Finansleasing'in de bu yıl yeni müş-

Yeni müşteriye açılma zamanı

Şirket	Mevcut aktif müşteri sayısı	2020'de yeni müşteri hedefi
Tam Faktoring	35.000	20.000
Ulusal Faktoring	7.400	20.000
QNB Finans Faktoring	4.500	4.500
Garanti BBVA Leasing	5.000	2.500
Yapı Kredi Faktoring	3.500	2.500
Garanti BBVA Factoring	6.000	2.000
Arena Faktoring	1.000	1.500
TEB Faktoring	4.000	800
İş Faktoring	1.500	750
QNB Finansleasing	5.000	500
Alternatif Lease	1.500	300
İş Leasing	6.000	Verilmiyor

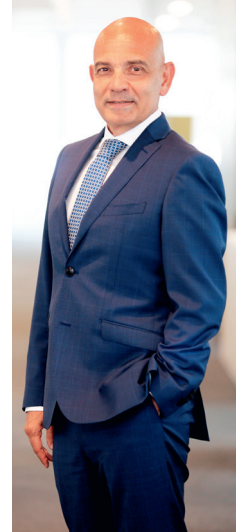
Not: Şirketler, yeni müşteri hedeflerine göre sıralanmıştır. Bilgiler, şirket yöneticilerinden alınmıştır.

"ODAĞIMIZ MADEN, ENERJİ VE OTOMOTİV"

METİN KARABİBER / QNB FINANSLEASING GENEL MÜDÜRÜ

2020 DAHA VERİMLİ

Ekonomide yaşanan dengelenme ve toparlanma sürecinin önümüzdeki yıl piyasalara olumlu yönde etki edeceğini öngörüyoruz. Yeni müşteri kazanımı açısından verimli bir yıl geçirmeyi hedefliyoruz. Odaklanacağımız ana sektör grupları, maden, enerji ve otomotiv olacak. Bu yılın başında yaygınlaşmaya başlayan ve mevzuatsal revizyonlarla günden güne potansiyeli yükselen çatı üstü güneş enerjisi sistemi yatırımları ön plana çıkacak.



YÜZDE 75'İ KOBİ

2020 yılı için ertelenen talep ve yüksek kapasite kullanımı seviyelerine gelen özellikle ihracatçı KOBİ ve ticari segment müşterileri üzerinden pazarın daha hareketli olacağını düşünerek planlarımızı yapıyoruz. Portföyümüzün yüzde 75'i KOBİ segmentinden oluşuyor. 2020 yılı ve sonrasında bu dengeyi bozmayacağız. 2019'da biraz küçülmekle birlikte yaklaşık 5 bin müşterimiz var. 2020 içinde yüzde 10 seviyelerinde yeni müşteri kazanımı hedefliyoruz.

teri kitlesinde, ihracatın önemli kısmını oluşturan madencilik sektörü ve 2020'de toparlanması beklenen otomotiv sektöründen şirketler bulunuyor. ING Leasing Genel Müdürü Nikola Sarrafgil, benzer bir bakış açısıyla odak alanlarını şöyle aktarıyor: "İhracata dayalı üretim yapan şirketler bizim hep odağımızda. Plastik, tekstil, kimya, otomotiv yan sanayi gibi sektörler hedefimizde olacak." İş Leasing Genel Müdürü Mehmet Karakılıç için de ihracat odaklı yatırım yapan şirketler ve yenilenebilir enerji sektörü 2020'de yeni müşteri kazandıkları başlıca alanlar olacak.

GÜÇLÜ HEDEFLER

Leasing sektörünün yaklaşık 60 bin müşterisi bulunuyor. Sektör, 2017'den bu yana tabana yayılma isteğiyle ilerliyor. İş Leasing Genel Müdürü Mehmet Karakılıç'ın değindiği gibi sektör faiz oranlarının düşük ve istikrarlı seyrettiği, uzun vadeli kaynaklara kolay erişildiği dönemlerde yeni müşteri adedinde daha hızlı büyüme yakalıyor.

Bunu leasing şirketlerinin 2020 yeni müşteri hedeflerinden görmek de mümkün. Bugün aktif riski devam eden 5 bin müşteriye sahip Garanti BBVA Leasing'in genel müdürü Gökmen, "Her yıl olduğu gibi 2020 yılında da yapacağımız işin yarısının yeni müşteriden gelmesini hedefliyoruz" diyor.

ING Leasing Genel Müdürü Nikola Sarrafgil'in daha iddialı hedefleri var. Sektörde yüzde 2 pazar payıyla çalıştıklarını aktaran Sarrafgil, şu sözlerle devam ediyor: "Butik çalışan, orta-uzun vadeli yatırımlarda müşterinin ihtiyacı doğrultusunda hizmet veren bir şirketiz. Gelecek yıl mevcut müşteri sayımızı 2 katına çıkartmayı hedefliyoruz." Alternatif Lease Genel Müdürü Emre Tongo ise 2020 yılında yeni müşteri hedeflerini şöyle aktarıyor: "Bugün portföyümüzde sözleşmesi devam eden 1.500 müşterimiz bulunuyor. Önümüzdeki

yıl ekonomik konjonktüre de bağlı olarak en az 300 yeni müşteri kazanmayı planlıyoruz."

UMUT TEDARİKÇİ FİNANSMANINDA

Factoringde hedef müşteri segmenti daha geniş. KOBİ'lerin yanında bazı oyuncular ticari ve büyük kurumlardan bazıları ise mikro işletmelerden yeni müşteri kazanma planları kuruyor. Sektörün işlem hacminde yüzde 80 gibi ağırlığa sahip yurt içi işlemlerde, tedarikçi finansmanı yeni şirketlerin kazanılması isteniyor.

"Gelecek yıl müşteri portföyümüzü KOBİ'leri destekleyen orta ve üst segmentteki müşterilerden oluşturmayı planlıyoruz" diyen Vakıf Faktoring Genel Müdürü ve Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Aynur Eke, burada da tedarikçi finansmanı ürününü kullanmayı planladıklarını aktarıyor. İş Faktoring Genel Müdürü Ömer Karakuş ise ağırlıklı olarak mikro işletme ve KOBİ segmentinden yeni müşteri kazanmak istediklerini belirtiyor. Karakuş, "Bunun için dijital platformda yapay zeka teknolojisi uygulaması 'ÇekMatik' ürününü yaygınlaştırmayı planlıyoruz. Ayrıca ihracat faktoringini daha fazla müşterimize tanıtmayı hedefliyoruz" diyor.

"Eylülden itibaren işlerimizde belirgin bir hareketlilik hissediyoruz" yorumunu yapan Garanti BBVA Factoring Genel Müdürü Kaya Yıldırım da TL işlemler tarafında tedarikçi finansmanı işlemleriyle faktoring şirketi, alıcı ve tedarikçiler arasında kurulacak üçlü iş modellerine ve çekli alacaklar çerçevesinde KOBİ'lere odaklanacaklarını söylüyor. Pamuk Faktoring Genel Müdürü Celal Özkürkçü, segment ayrımı yapmadan önümüzdeki süreçte teşvik gören veya görecektir sektörlerle ağırlık verme düşüncesinde olduklarını belirtiyor.

TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, risk yönetimine ağırlık vererek alacak portföyün-



“SAYIYI YÜZDE 25 ARTIRIRIZ”

KAYA YILDIRIM / GARANTİ BBVA FACTORING GENEL MÜDÜRÜ

ÜÇLÜ İŞ MODELLERİ

2020'nin bu yıla göre daha pozitif geçeceğini, önümüzü daha net görebileceğimizi düşünüyoruz. Planlarımızda müşteri sayımızı artırmak ve portföyümüzün müşteri tabanını genişletmek var. Bunun için TL işlemlerde tedarikçi finansmanı işlemleriyle Garanti BBVA Factoring-alıcı-tedarikçiler arasında kurulacak üçlü iş modellerine ve çekli alacaklar çerçevesinde KOBİ segmentindeki müşterilerimize odaklanacağız.

İŞLEM BÜYÜKLÜĞÜ ÖNEMLİ

Önümüzdeki yıl işlem büyüklüğü 50-100 bin TL arasında olan, KOBİ müşteri kitlesinde büyüyeceğiz. İhracat işlemlerindeki iştahımız da sürecek. Şirketimizin bugün 4 bin 100 adet müşterimiz üzerinde faktoring alacak bakiyesi bulunuyor. Ancak şu an için limitleri aktif durumda olan müşteri sayımız çok daha fazla, 6 bin adet müşterimizle faktoring işlemi gerçekleştirdik. Önümüzdeki 1 yılda yüzde 20-25 büyümeyle 8 bin müşteriyle işlem gerçekleştireceğimizi düşünüyoruz.

de daha seçici davrandıklarını vurgulayarak “TEB ile birlikte ihracatçı şirketlerin finansman ihtiyacını karşılamak için Türkiye İhracatçılar Meclisi iş birliği protokolünü imzaladık. KOBİ'lere ve ihracata yönelik şirketlere desteğimizi sürdürüyoruz” diyor.

Tam Faktoring ise farklı bir stratejiyle küçük işlemleri hedef alıyor. Şirketin genel müdürü Hakan Karamanlı, “Müşteri seçerken de kredi değerlendirmesi yaparken de sektöre hiç bakmıyoruz. Hatta bu şekilde bir genelleme yapmanın haksızlık olduğunu düşünüyoruz” diyor.

İKİ KATINA ÇIKACAK

Factoring sektöründe 100 ila 110 bin arasında dalgalanan müşteri sayısı mevcut. Pamuk Faktoring Genel Müdürü Celal Özkürkçü, “2019'da sektör için önemli handikaplar oluştu, reel sektörün bir bölümü satışlarında vadeliden peşine döndü. Ayrıca şirketlerin bir bölümü çek keşide etmekten vazgeçti veya minimuma indirdi. Bu handikapları bu yıl ilave müşteri kazanımıyla aşmak niyetindeyiz” yorumunu yapıyor. Zorlu yılın ardından 2020'de önemli müşteri kazanma planları mevcut. Örneğin QNB Finansfaktoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz Bumedian, “Bu yıl 4 bin 500 müşteri için işlem yaptık. Önümüzdeki yıl iki katına, 9 bin aktif müşteriye ulaşmayı hedefliyoruz” diyor.

Sektörün lideri Yapı Kredi Faktoring'in genel müdürü Bozkurt Çöteli de 3 bin 500 olan aktif müşteri adetlerine 2020 yıl sonuna kadar 2.000- 2.500 yeni şirketi katmayı

planladıklarını söylüyor. İş Faktoring Genel Müdürü Ömer Karakuş, mevcut 1.500 aktif müşteri sayısını 2020 yılında en az yüzde 50 gibi yüksek bir orana artırmayı hedefliyor.

Vakıf Faktoring için de genel müdür Aynur Eke hedeflerini şöyle aktarıyor: “Alacak vade ortalaması 140 günde seyrettiğinden kapanan risklerin yerine yenilerini koymak ve yeni şirketleri desteklemek arzusundayız. 2020'de hedefimiz müşteri sayımızı yüzde 15 artırmak.”

TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar da yaşanan ekonomik sıkıntılara rağmen 2019'da 4 bini aşkın müşteriye hizmet vereceklerini ve gelecek yıl dijital platformlarda yeniliklerle yeni müşteri portföyünü yüzde 20 büyüteceklerini aktarıyor. 2019'da 35 bini aşarak müşteri sayısında yüzde 33 pazar payına sahip Tam Faktoring'in genel müdürü Hakan Karamanlı, “Müşterilerimizin yüzde 30'uyla sadece tek işlem yapıyoruz, üstelik

ortalama vademiz 100 gün. Hedefimiz 2020'yi 20 bin yeni müşteriyle tamamlamak” şeklinde konuşuyor.

Ulusal Faktoring Genel Müdürü İzak Koenka ise “Eylül itibarıyla 7 bin 329 aktif müşteriye sahibiz. 2020'de 20 bin adet yeni müşteri hedefliyoruz” diyor. 2018 ortalarında yeniden yapılanarak müşteri sayısını ikiye katlayan Arena Faktoring'in genel müdürü Nurcan Taşdelenler, hedeflerini şöyle özetliyor: “Binin üstünde devamlı müşterimiz mevcut, her ay minimum 125 yeni müşteri kazanarak 2020 sonunda 2 bin 500 müşteriye hizmet vereceğiz.”



ÖMER
KARAKUŞ