

Garanti Factoring



Basında Garanti Factoring / 2013

18 Aralık 2013
Sabah



17 Aralık 2013
Hürriyet



09 Aralık 2013
Dünya



01 Ekim 2013
Dünya



01 Ağustos 2013
Capital



30 Temmuz 2013
Cumhuriyet



29 Temmuz 2013
Hürriyet



28 Temmuz 2013
Para



28 Temmuz 2013
Ekonomist



27 Temmuz 2013
Akşam



17 Temmuz 2013
Akşam



16 Temmuz 2013
Milliyet



16 Temmuz 2013
Dünya



18 Haziran 2013
BCR Publishing
factorscan.com



01 Haziran 2013
Capital



26 Mayıs 2013
Ekonomist



17 Mayıs 2013
Fitch Ratings



01 Mayıs 2013
Capital



21 Mart 2013
Hürriyet



18 Mart 2013
Akşam



17 Mart 2013
Para



15 Mart 2013
Milliyet



15 Mart 2013
Dünya



01 Şubat 2013
Dünya





SABAH

Garanti Faktoring'den 236 milyonluk ihrac

GARANTİ

Factoring, müşterilerinin ticari alacaklarının finansmanında kullanılmak üzere 236 milyon TL tutarlı 178 gün vadeli bono ihracı gerçekleştirdi. Başlangıçta 75 milyon TL olarak planlanan ihrac aşırı talep nedeniyle yükseltildi.

Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, "Önümüzdeki dönemde de koşullar uygun oldukça bono ihracına devam etmeyi planlıyoruz" diye konuştu.



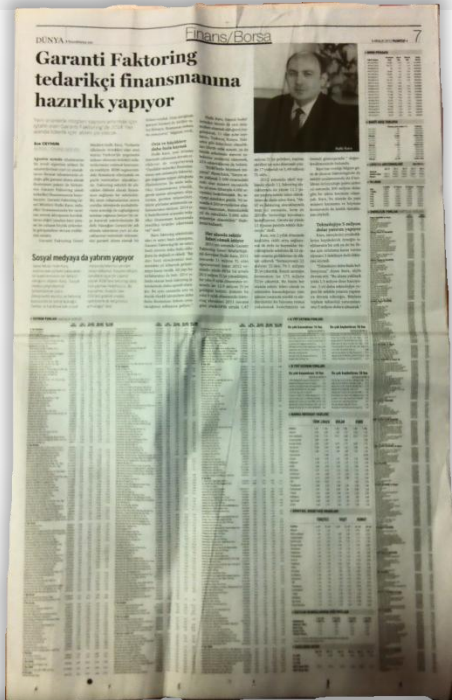
Hulki Kara



Garanti Faktoring'den 236 milyon TL'lik ihraç

GARANTİ Faktoring, müşterilerinin ticari alacaklarının finansmanında kullanılmak üzere 236 Milyon TL tutarlı 178 gün vadeli bono ihracı gerçekleştirdi. 75 Milyon TL olarak planlanan ihraca gelen yüksek talep neticesinde, Şirket ihraç tutarını 236 Milyon TL'ye artırdı ve talebin tamamını karşıladı. Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara; "Gelen talep, yatırımcıların Şirketimize olan güveninin önemli bir göstergesidir" dedi.





DÜNYA • finans@dunya.com

Finans/Borsa

Garanti Faktoring tedarikçi finansmanına hazırlık yapıyor

Yeni ürünlerle müşteri sayısını artırmak için iştahlı olan Garanti Faktoring'de 2014 'her alanda liderlik için' atılım yılı olacak.

Ece CEYHAN

BORSA / FINANS SERVİSİ

Agustos ayında uluslararası bir kredi sigortası şirketi ile müşterilerinin yurt içi alacaklarını ihracat işlemlerinde olduğu gibi garanti altına alarak finansman paketi ile birleştiren Garanti Faktoring şimdi tedarikçi finansmanına hazırlanıyor. Garanti Faktoring Genel Müdürü Hülki Kara, tedarikçi finansmanında bir taraftan sistem altyapısını kurduklarını diğer yandan bayi sistemini de çalışan büyük şirketlerle görüşmelere devam ettiklerini anlattı.

Garanti Faktoring Genel

Müdürü Hülki Kara, "Gelişmiş ülkelerde örnekleri olan ama henüz Türkiye'de uygulama imkanı olmayan ürünleri müşterilerimize sunmak konusunda istekliyiz. KOBİ segmentindeki firmaların ellerindeki en güçlü teminatları alacakları Faktoring sektörü de alacakları dikkate alarak finansman sağlayan bir sektördür. Biz uzun çalışmalarından sonra yurtdışı işlemlerde muhabirlerimiz aracılığı ile sağladığımız teminat yapısına benzer bir yapı kurarak sektörümüzde ilk defa 'Alacağın Garanti'de' adı altında satışların yurt içi alacaklarının vadesinde ödenmesini garanti altına alacak bir

ürünü sunduk. Ürün içerisinde garanti hizmeti ile birlikte satıcı firmaya, finansman imkanı da sunuyoruz" bilgisini verdi.

Orta ve küçüklere daha fazla kaynak

Hülki Kara, yeni ürünler üzerinde çalışmaya devam ettiklerini de vurgulayarak "Özellikle tedarikçi finansmanın tam anlamıyla faktoringin doğasına uygun olduğunu düşünüyoruz. Şu anda tedarikçi finansmanına yönelik, gerek sistem altyapısını oluşturma, gerekse müşterileriyle görüşme anlamında çalışmalarımız sürüyor. 2014 yılı hedeflerimiz arasında tedarikçi finansmanı konusunda yenilikçi ürünler çıkarmak var" dedi.

Kara, faktoring sektörünün alıcı ve satıcı bazlı çalıştığına, Garanti Faktoring'de ise satıcı bazlı sürecin daha fazla olduğuna da değindi ve ekledi: "Biz alıcı bazlı süreçlerimizi önümüzdeki yıl itibarıyla geliştirmeye karar verdik. Alt yapı hazırlıklarımız da bitti. 2014 yılında alacak bakiye faktoring işlemlerinde daha agresif olacağız. Bu aynı zamanda orta ve küçük ölçekli işletmelere daha fazla finansman imkanı yaratacağımız anlamına geliyor."

Hülki Kara, önemli hedeflerinden birinin de yeni müşterilere ulaşmak olduğunu vurgulayarak, 11 olan şube sayılarını, Trabzon, Konya, Eskişehir gibi daha önce olmadıkları illerde şube açarak, ya da büyük şehirlerde mevcut şubelerine yenilerini ekleyerek, 21'e çıkartıldığını da belirtti.

"KOBİ'lerde büyümek istiyoruz" diyen Kara, "Geçen sene yaklaşık 3.500 civarındaki riskli olan müşteri sayımızda bu yıl sonu itibarıyla 4.000 seviyesini hedeflemiştik. Bu seviyeyi simdiden geçtik. Yıl sonunda 4.350 seviyelerine ulaşmayı başararak, önümüzdeki yıl da rahatlıkla 5.000 adet müşteriye ulaşabiliriz" ifadelerini kullandı.

Her alanda sektör lideri olmak istiyor

2011 yılı sonunda Garanti Faktoring Genel Müdürlüğü'nü devralan Hülki Kara, 2011 sonunda 11 milyon TL olan operasyonel karın 2012 sonunda yüzde 86'lık bir artışla 20,5 milyon TL'ye yükseldiğini, bu yılın 9 aylık döneminin sonunda ise 12,9 milyon TL'ye geldiğini belirtti. Şirketin bu yılın 9 aylık döneminde faktoring alacakları 2011 sonuna göre yüzde 18'lik artışla 1,47



Hülki Kara

milyon TL'ye gelirken, toplam aktifleri ise aynı dönemde yüzde 17 yükseldi ve 1,49 milyon TL oldu.

2012 sonunda aktif toplamda yüzde 11, faktoring alacaklarında da yüzde 11,1 pazar payıyla sektör lideri oldukları ifade eden Kara, "Aktif ve faktoring alacaklarında hem yıl sonunda, hem de 2014'te birinciliği korumayı hedefliyoruz. Ciroda ise yüzde 11,8 pazar payıyla sektör ikincisiyiz" dedi.

Kara, son 2 yıllık dönemde karlılıkta ciddi artış sağlanarak ilk defa öz kaynaklar büyüklüğünde sektörün ilk 10 şirketi arasında girdiklerine de dikkat çekerek "Sermayemizi 21 milyon TL'den 79,5 milyon TL'ye çıkarttık. Kayıtlı sermaye tavanımızı ise 175 milyon TL'ye çıkarttık. Bu bizim her alanda sektör lideri olmak ve isimizden kazandığımızı yine isimize yatararak sürekli ve sürdürülebilir bir büyüme imvesi yakalamak hedefimizin en

önemli göstergesidir." değerlendirmesinde bulundu.

Kara'nın verdiği bilgiye göre de ihracat faktoringinde de sektör sıralamasında da 6'ncı hıktan üçüncülüğe gelen şirket yıl sonunda 300 milyon dolar gibi bir işlem hacmine ulaşacak. Kara, bu alanda da yeni müşteri kazanımı ve büyüme konusunda da iştahlı olduklarını söyledi.

Teknolojiye 5 milyon dolar yatırım yapıyor

Kara, süreçlerini yenilediklerini kaydederek ömegin iştihbaratı bir çek ya da bir firma için ortalama karar verme süresini 3 dakikaya indirdiklerini söyledi.

"Teknolojiye daha fazla kullanıyoruz" diyen Kara, şöyle devam etti: "Bu alana yaklaşık yılda 1,5 milyon dolar harcıyoruz. 3 yıl daha teknolojiye yoğun bir şekilde yatırım yapmaya devam edeceğiz. Böylece toplam teknoloji yatırımlarımız 5 milyon dolara ulaşacak."

BONO PİYASASI

Tahvil ismi	Oran (%)	En son fiyat	Değişim	Yatırımcı sayısı
18114210010	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210015	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210020	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210025	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210030	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210035	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210040	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210045	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210050	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210055	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210060	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210065	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210070	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210075	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210080	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210085	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210090	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210095	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210100	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210105	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210110	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210115	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210120	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210125	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210130	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210135	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210140	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210145	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210150	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210155	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210160	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210165	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210170	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210175	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210180	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210185	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210190	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210195	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210200	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210205	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210210	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210215	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210220	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210225	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210230	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210235	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210240	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210245	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210250	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210255	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210260	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210265	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210270	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210275	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210280	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210285	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210290	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210295	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210300	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210305	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210310	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210315	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210320	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210325	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210330	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210335	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210340	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210345	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210350	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210355	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210360	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210365	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210370	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210375	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210380	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210385	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210390	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210395	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210400	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210405	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210410	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210415	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210420	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210425	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210430	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210435	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210440	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210445	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210450	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210455	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210460	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210465	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210470	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210475	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210480	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210485	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210490	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210495	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210500	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210505	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210510	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210515	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210520	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210525	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210530	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210535	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210540	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210545	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210550	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210555	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210560	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210565	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210570	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210575	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210580	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210585	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210590	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210595	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210600	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210605	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210610	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210615	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210620	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210625	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210630	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210635	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210640	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210645	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210650	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210655	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210660	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210665	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210670	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210675	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210680	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210685	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210690	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210695	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210700	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210705	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210710	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210715	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210720	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210725	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210730	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210735	80,10	102,12	0,12	54.100000
18114210740	80,10	102,12	0,12	54.100000

Garanti Factoring, ilk yarı yılda işlem hacmini yüzde 42 artırdı

Yurtiçi ve yurtdışı işlemlerde bu yılın ilk yarısında, geçen yılın aynı dönemine göre artış gözlemlediklerini ifade eden Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, "Toplam işlem hacmimizi yüzde 42 artırarak 4.8 milyar TL seviyesine getirdik. Tüm dış ticaret işlemlerinde ise yine iki katından daha büyük bir artış yaşadık" dedi

ARAŞTIRMA SERVİSİ

Şirketin 2012 ve 2013'ün ilk yarı yıllarını değerlendirdiklerinde hem yurtiçi hem de yurtdışı işlemlerde bir artış gözlemlediklerini ifade eden Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, "Toplam işlem hacmimizi, sektörde kullanılan karşılığı ile ciromuzu, bir önceki yılın aynı dönemine oranla yüzde 42 artırarak 4.8 milyar TL seviyesine getirdik. Özellikle finansman dışı işlemlerde büyüme hedefimiz doğrultusunda muhabirlerimiz aracılığı ile gerçekleştirdiğimiz işlemleri de dahil ettiğimizde tüm dış ticaret işlemlerinde, bir önceki seneye oranla iki katından daha büyük bir artışla hacmimizi 901.8 milyon TL seviyesine ulaştırdık" dedi. Toplam işlem hacmindeki dış ticaret işlemlerinin payının yüzde 12.6'dan yüzde 19'a yükseldiğini ifade eden Kara sözlerini, "Yurt içi finansman ve garanti işlemlerimiz de geri kalan hacmimizi oluşturmaktadır. Burada da yüzde 34'lük bir büyüme söz konusu" şeklinde sürdürdü.

2013'ün ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 9.5 büyüme ile 19 bin 918 adet işlem yaptıklarını kaydeden Kara, gerçekleştirdikleri dış ticaret işlemleri adedinin bir önceki döneme göre yüzde 32 oranında arttığını vurguladı. Hulki Kara, Garanti Factoring'in 2013 yılı ilk yarı performansını şu sözlerle değerlendirmeye devam etti: "Şirket içinde performans kriteri olarak takip ettiğimiz riski olan müşteri adedimize baktığımızda 2013 Haziran sonunda nokta bakiye itibarıyla yüzde 14 seviyesindeki bir artışla 3 bin 990 müşteriye ulaştığımızı görüyoruz. Karşılaştırmalı olarak baktığımızda ise kâr rakamımız 2012 birinci yarısında 11 milyon TL iken 2013 yılının aynı döneminde 10.7 milyon TL olarak gerçekleşti."

"Eylülde işlem adetleri ve hacmindeki artış hız kazandı"

Kara, 1990 yılında Aktif Finans Faktoring Hizmetleri adı ile kurulan ve 2001 yılında ticari unvanı Garanti Factoring Hizmetleri olarak değiştirilen şirketin İstanbul'da yer alan genel müdürlüğü ve 21 şubeye yayılan toplam 201 çalışanıyla toplam 4 bin 216 müşteriye faktoringin tüm ürünlerini sunduğunu söyledi. Garanti Factoring olarak önceki yıllarda yapmış oldukları planlar doğrultusunda şube açılışlarını sürdürdüklerini belirten Hulki Kara, bu yıl yaptıkları fizibilite çalışmaları kapsamında yeni lokasyonları da değerlendirdiklerini söyledi. Kara, teknoloji

alanındaki çalışmalarını da süreçlerini daha verimli ve etkin bir hale getirmek ve müşterilerine daha hızlı hizmet verebilmek adına sistem geliştirme ve iyileştirme faaliyetleri olarak sürdürdüklerini kaydetti.

2013 yılının ikinci yarısının özellikle dış kaynaklı sebepler nedeniyle faizlerde çok hareketli bir dönemle birlikte başladığını aktaran Kara, faktoring sektörünün çok büyük bir kısmının kendi fonlamasını müşterilerine sağladıkları finansmana göre daha kısa vadeli olarak sağladıklarını açıkladı. Bu belirsizliğin potansiyel işlemler üzerinde genel bir olumsuz etki yarattığını anlatan Kara, eylül ayıyla birlikte işlem adetleri ve hacimlerdeki artışın diğer aylara oranla hız kazandığını gördüklerini belirtti. Kara, Garanti'nin

Dış ticaret işlemleri adedi yüzde 32 arttı

2013'ün ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 9.5 büyüme ile 19 bin 918 adet işlem yaptıklarını kaydeden Hulki Kara, gerçekleştirdikleri dış ticaret işlemleri adedinin bir önceki döneme göre yüzde 32 oranında arttığını vurguladı.

2013 yılı öncelikli hedefinin bir önceki yıl gerçekleştirdikleri işlem hacmi ve aktif büyüklüğünü -pazar paylarını koruyarak- daha çok geliştirmek olarak dile getirdi. Garanti Factoring olarak bir diğer hedeflerinin ise özellikle yeni açtıkları şubeler vasıtasıyla KOBİ segmentindeki müşterilerini artırmak ve bu vesileyle yaptıkları işlem hacmi ve adetlerini artırmak olarak ifade eden Kara, "Eylül ayı itibarıyla gerçekleşen rakamları yorumladığımızda işlem hacmi ve adedindeki hedeflerimize ulaşacağımızı öngörüyoruz" şeklinde konuştu.

"Faktoring sektörü bankacılığa göre dezavantajlı"

Türkiye'de faktoring sektörünü değerlendiren Hulki Kara, sektörün son yıllarda sürekli olarak büyüyen, ticaretin finansmanında giderek daha fazla pay alan bir konuma olduğu yorumunu yaptı. "Toplam işlem hacmine baktığımızda bunu görebiliyoruz" diyen Kara, sektörün toplam işlem hacminin 2013 yılının ilk yarısında bir önceki yılın aynı dönemine oranla yüzde 22.5 oranında arttığını, aynı dönemde aktif büyüklüğün de yüzde 15 seviyesinde yükselerek 19 milyar TL seviyesine ulaştığını söyledi. Sektörde aktiflerin yüzde 92'sinin faktoring alacaklarından oluştuğuna dikkat çeken Kara, 2013 yılının ilk yarısını 2012'den ayıran en önemli özelliği, 2012 yıl sonundan itibaren sektörü düzenleyen yasanın yürürlüğe girmesi olarak açıkladı. Yasayı takiben gelen alt düzenlemeler nedeniyle sektörün bu yılın başından beri getirilen yükümlülüklerle uyum sağlaması gereken bir süreçten geçtiğini kaydeden Kara, bu noktada bankalara göre hacim olarak küçük ama hızlı bir sektör olmalarının avantajını yeni düzenlemelere uyum konusunda da göstereceklerini düşündüklerini söyledi.

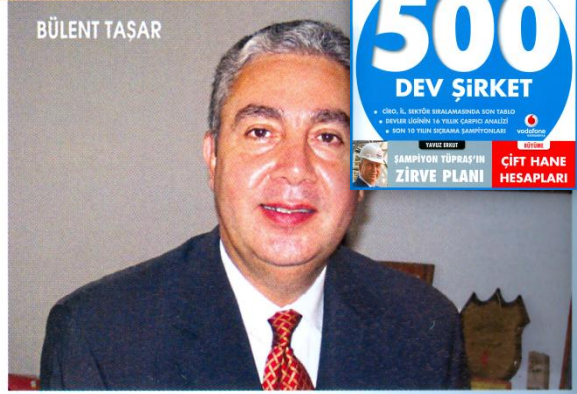
Faktoring sektörü olarak bankalarla paralel hizmet vermelerine karşın özellikle ayırmak zorunda oldukları sorunlu kredi karşılıklarıyla ilgili bankalara oranla negatif olarak ciddi bir yük taşıdıklarını söyleyen Hulki Kara, bu tür dezavantajların giderilmesi halinde sektörde hizmet kalitesinin artacağını savundu. Kara, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ayrıca müşterilerimize sağladığımız fonlarla ilgili bankaların aksine, kendimize kaynak yaratma sırasında da vergi yükü doğuyor. Hem kayıtdışı ekonominin önlenmesi hem de özellikle KOBİ'lere ihtiyaç duydukları finansman desteğine hızlıca ulaşabilme imkanı sağlamak adına kilit öneme sahip sektörün rekabet dezavantajlarının giderilmesi gerekiyor."



Hulki Kara,
artan müşteri
talebiyle
faktoringde
kârların
yükseleceğini
düşünüyor.



BÜLENT TAŞAR



man, aktif kârlılığın daralan marjları göz önüne alarak 1-2 yıl daha yüzde 4 seviyesinde devam edeceğini düşünüyor. Faktoring işlemlerinin yüzde 87'si yurtiçi işlemlerden geliyor. İleride kârın da KOBİ segmentiyle yapılacak yurtiçi işlemlerden gelmesi bekleniyor. Ataman, "E-fatura ve e-temlik konularının ülke genelinde uygulanmaya başlanmasıyla sektör müthiş bir ivme kazanacak" diyor.

Sektörün 5 yıl sonrası kârlılık oranlarıyla ilgili yöneticiler farklı görüşlere sahip. Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, "Kârlılık yükselerek artacak. Özellikle son 2 yılda garanti ve tahsilat hizmetine olan talep artışta. Faktoringin garanti fonksiyonunun ve alacak sigortası ürününün daha fazla talep göreceğini düşünüyoruz" diyor. TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar ise daha kötümser bir bakış açısına sahip: "5 yıl sonra sadece faktoringde değil, finans sektörünün tamamında aşağıya doğru kâr oranları göreceğimizi düşünüyorum. Piyasa faizlerinin aşağı yönlü seyri alışıl-

mış kâr marjlarının bu yönde değişmesine neden oluyor. Uzun vadede bu durum sektörümüzü, diğer gelişmiş ülkelerde alışık olduğumuz yüksek iş hacmi, düşük faiz oranı ve düşük marjlarla çalışır hale getirecek."

LEASİNGDE YENİ ÜRÜN UMUDU

Uzun yıllardır sadece finansal leasing ürünleriyle çalışan leasing sektörü, yüzde 3 kâr marjı ile çalışıyor. Finansal Kiralama Derneği Başkanı Bülent Taşar, "İlave gelir yaratma imkanlarımız yok denecek kadar az. Bu yüzden kârlılık sadece uyguladığımız faiz marjı üzerine kurulu. Giderek artan rekabet nedeniyle bu marjlar düşüyor. Yeni dönemde aynı düzeyde kârları belki de 2 misli portföyler üzerinden yapabileceğiz" diye konuşuyor.

Ancak bu tablonun yakın gelecekte değişeceği umdu var. Yeni kanunla gelen operasyonel leasing, sat ve geri kirala, yazılım leasingi ürünlerinin hacmi artıracak ve dolayısıyla kârı yukarı taşıyacak umuluyor. Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, "Sat ve geri kirala ürününe ilginin daha da artacağını ve hacimlerimiz içinde önemli rakamlara ulaşacağını bekliyorum" diyor.

Aklease Genel Müdürü Tuncer Mutlucan da yeni ürünlerin orta vadede işlemlerde payını yüzde 30'a ulaştıracağını öngörüyor. Burada en önemli nokta, bu yeni ürünlerin kârlılıklarının geçmişteki finansal leasingden çok daha yüksek olması. Ziraat Leasing Genel Müdür Vekili Mehmet Tevfik Can, "Operasyonel leasingin kâr marjları, finansal leasingin 4-6 katı. Avrupa'da finansal leasingin sektörden aldığı pay yüzde 30'larda. Avrupa'da leasing şirketlerinin alacak portföylerinin yüzde 30'unu gayrimenkullerle sat ve geri kirala işlemleri oluşturuyor. Yakın gelecekte, bizim de sektörümüz bu paralele değişirken kârlılık rakamlarının artacağını öngörüyorum" diyor.

Sektörde iş inşaat ve makine ekipman grupları, işlem hacminin yüzde 55'ine sahip. Bu iki iş grubuyla bu yıl artan sat geri kirala işlemleri ana kâr alanları olarak görülüyor. Burgan Leasing Genel Müdürü Cüneyt Akpınar, "Operasyonel kiralama ve yazılım leasingi hacmi sınırlı olacak, kısa vadede kârlılıktaki olumlu etkileri olmaz. Asıl verim, geleneksel ürünlerin yanında sat geri kirala işlemlerinden gelecek" diye konuşuyor. **C**

"HAYAT SİGORTALARI KREDİLERLE BÜYÜYOR"

YENİ TEMİNATLARIN ETKİSİ Sigortanın en kârlı alanlarından biri hayat sigortaları. Bu branş, bankacılık kredilerine paralel olarak büyüme gösteriyor. BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kışmır, "Hayat sigortalarında bankasürans kanalıyla sunulan kredi bağlantılı sigortalar, sektörün büyümesinde önemli paya sahip. Türkiye'de kredi hacminin 2015'e kadar yüzde 20 artması, hayat sigortalarının toplam üretim hacmini de pozitif yönde etkileyecek. Bir de son yıllarda hayat sigortalarının etki alanı işsizlik, tehlikeli hastalıklar gibi teminatlarla genişledi. Bu etkenler bu alanın kârlılığına pozitif katkı yapıyor" diyor.

GELECEK NASIL OLACAK? Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu da Kışmır ile aynı fikirde. Uğurlu, hayat alanında kârlılık getirecek alanları şöyle aktarıyor: "2013 yılının ilk dört ayında 1,2 milyar TL'yi aşan hayat sigortası prim üretiminin yaklaşık yüzde 87'si vefat sigortalarından oluşuyor. İlerde de kârlılığın en önemli itici gücünün vefat sigortaları olacağını öngörüyorum. Ancak kârda önümüzdeki dönem başlayacak BES'den aktarımla düzenlenecek gelir sigortası ürünleri ve birikimli hayat sigortalarının da artan öneme sahip olacağını düşünüyorum."

[illegible]



Garanti Faktoring'den 'alacak sigortası'

Garanti Faktoring, Coface Sigorta ile **'alacak sigortası'** konusunda hizmet vermek üzere işbirliği anlaşması imzaladı. Garanti Faktoring, bu uygulanma ile ticari hayatın en büyük sorunlarından olan tahsilat ve finansman konularını tek bir polişe ile teminat altına alacak.

Garanti Faktoring, bu yeni ürün ile; müşterilerinin yurtiçi satışlarından doğan alacaklarının aciz/iflas/temerrüt risklerine karşı garanti altına alınmasını sağlayacak. "Alacak Sigortası" ile şirketler, standart polişelerdeki ga-

ranti fonksiyonuna ek olarak tahsilat ve finansman hizmetlerinden de yararlanabilecekler. Konuyla ilgili olarak Garanti Faktoring Genel Müdürü **Hulki Kara** "Gayri kabili rücu faktoring işlemlerinde kullanılmak üzere ağustostan itibaren ürünümüzü müşterilerimize sunmaya başlayacağız. Ülkemizde ciddi büyüme potansiyeli olan bu ürünle firmalar, ticari faaliyetlerinde sıklıkla karşılaştıkları tahsilat takibi zorlukları, vadesinde ödenmemeye riski ve finansman ihtiyaçlarının çözümünü tek bir kaynaktan sağlayarak yeni müşterilere ve pazarlara odaklanabilecekler" dedi.



Garanti Faktoring'ten 'alacak sigortası'

GARANTİ Faktoring, Coface Sigorta ile 'alacak sigortası' konusunda hizmet vermek üzere işbirliği anlaşması imzaladı. Böylece, uluslararası alanda sıklıkla kullanılan ancak Türkiye'de uygulama alanı bulamayan alacak sigortası, Türk pazarında da uygulanacak.

Garanti Faktoring, piyasaya sunduğu bu yeni ürün ile müşterilerinin yurtiçi satışlarından doğan alacaklarının; iflas, temerrüt gibi risklerine karşı garanti altına alınmasını sağlayacak. Hem faktoring, hem de sigorta sektörünün ayrı paketler halinde verdikleri hizmetleri tek üründe birleştiren alacak sigortası ile firmalar; sigorta şirketleri tarafından

halihazırda düzenlenen standart poliçelerdeki garanti fonksiyonuna ek olarak tahsilat ve finansman hizmetlerinden de faydalanabilecek.

Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, alacak sigortasını sektörde çok önemli bir boşluğu dolduracağını belirterek, "Ağustos ayından itibaren ürünümüzü müşterilerimize sunmaya başlayacağız. Ülkemizde ciddi büyüme potansiyeli olan bu ürünle



firmalar, ticari faaliyetlerinde sıklıkla karşılaştıkları tahsilat takibi zorlukları, vadesinde ödenmeme riski ve finansman ihtiyaçlarının çözümünü tek bir kaynaktan sağlayarak, yeni müşterilere ve pazarlara odaklanabilecekler" dedi.



ATAN

B'de genel müdür değişimi



Ümit Leblebici

Ümit Leblebici, 1 Eylül'den geçerli olmak üzere Türk Ekonomi Bankası (TEB) Genel Müdürlük görevini Varol Civi'nden devralıyor. 1 Eylül 2003'ten bu yana genel müdür olan Civi ise, bundan böyle TEB ve TEB Grubu iştiraklerinin ana hissedarı olan TEB Holding'de Yönetim Kurulu Üyesi olacak. 1999 yılında TEB ailesine katılan Ümit Leblebici, Şubat 2013'ten bu yana genel müdür vekili olarak görevini sürdürüyor.

Teliasonera'nın yeni başkan ve CEO'su



Johan Dennelind

Türkcell'in kurucu ortağı ve en büyük hissedarı olan Teliasonera, Johan Dennelind'in yeni Başkan ve CEO olarak atandığını açıkladı. Dennelind, yakın zamana kadar Güney Afrika'daki Vodacom International şirketinin CEO'luğunu yürütüyordu. Dennelind, İsveç Örebro Üniversitesi'nde iş yönetimi mastırı yaptı. Telekom sektöründeki kariyerine ise Telia AB şirketinde stajyer olarak başlamıştı.



businessfinans

Alışveriş ve nakit Cep'e taşındı



BKM Genel Müdürü Soner Cankö

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından hayata geçirilen ilk ulusal dijital cüzdan BKM Express artık cepten hem alışveriş yapabilecek hem de para çekebilecek. BKM Genel Müdürü Soner Cankö, sisteme kısa süre içinde beş yeni banka ekleneceği bilgisini verdi. BKM Express mobil uygulaması şu anda sadece iPhone'lar üzerinden çalışıyor. Kullanıcılar cep telefonuna

eklenen yeni özelliklerle 7 gün 24 saat cep telefonu veya kart numarasına para gönderebiliyor. Bu sistem sayesinde artık dijital cüzdan cep telefonuna taşınıyor.

Akbank'ın finansal sonuçları

Akbank'ın krediler yoluyla Türk ekonomisine sağladığı destek 2013 yılının ilk altı ayında 126 milyar TL'yi aştı. Bankanın 2013 yılı ilk altı aylık finansal sonuçlarını değerlendiren Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil, "Yılın ilk yarısında toplam aktiflerimiz yüzde 8'in üzerinde bir büyümeyle 176 milyar TL'yi geçti. Nakd' ve gayri nakd' kredilerimizle ekonomimize ve müşterilerimize sağladığımız destek 2012 yılsonuna göre yüzde 13'ün üzerinde artarak 126 milyar TL'nin üstüne çıktı" dedi. Binbaşgil, Akbank'ın toplam nakd' kredilerinin ilk defa 100 milyar TL'yi aştığının da altını çizdi.



Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil

BIST, Saraybosna Borsası ile anlaştı



Borsa İstanbul (BIST), imzaladığı sözleşmeyle 1 Ocak 2014 tarihinden itibaren Saraybosna Borsası piyasa verilerinin yurtiçi ve yurtdışında satış ve dağıtım yetkisini aldı. Saraybosna Borsası'nda işlem yapmak için ihtiyaç duyulan tüm piyasa verileri eş zamanlı olarak yatırımcıların hizmetine sunulacak. Saraybosna Borsası verilerinin dağıtımı, 1 Ocak 2014 tarihinden itibaren Borsa İstanbul'un yetkili veri dağıtımçıları üzerinden gerçekleşecek. Borsa İstanbul, veri dağıtım merkezi olma hedefi kapsamında bölgedeki diğer borsalarla da temaslarını sürdürüyor.

Günde 2 TL'den başlayan bayram kredisi



Bizce mümkün. Finansbank, Ramazan Bayramı'nda da müşterilerin ihtiyaçlarına uygun ihtiyaç kredisi kampanyasını sunuyor. Banka, hem ihtiyaçların rahatça karşılanabilmesi, hem de bütçelerin olumsuz etkilenmemesi için ilk yıl taksit tutarları çok düşük olan 'Artan Taksitli İhtiyaç Kredisi' ürününü hayata geçirdi. Günde 2 TL'den başlayan taksitlerle 5 bin TL veya günde 4 TL'den başlayan taksitlerle 10 bin TL ihtiyaç kredisi olanakları sağlayan Finansbank'ın ayrıca 0.49'dan başlayan faizlerle, dosya masrafsız kredileri de bulunuyor.

Alacak sigortası ile faktoring bir arada

Garanti Faktoring, Coface Sigorta A. ile "alacak sigortası" konusunda hizmet vermek üzere bir işbirliği anlaşması imzaladı. Alacak sigortası ile firma, müşterilerinin yurtiçi satışlarından doğan alacaklarının aciz/iflas/temerrüt risklerine karşı garanti altına alınmasını sağlayacak. Konuyla ilgili olarak Garanti Faktoring Genel Müdürü Hülki Kara, "Gayrikabili rücu faktoring işlemlerinde kullanılmak üzere ağustos ayından itibaren ürünümüzü müşterilerimize sunmaya başlayacağız" dedi.



Coface Sigorta Genel Müdürü Belkis E. Alpergun ve Garanti Faktoring Genel Müdürü Hülki Kara

110 şubeye ulaştı

Anadolubank, 150 şube hedefine emin adımlarla ilerliyor. 2013 yılı ilk yarısına kadar İstanbul ve Anadolu'da 18 şube açan banka, 110'uncu şubesini Gültepe'de müşterileriyle buluşturdu. AnadoluBank Hazine ve İşletme Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Recep Atakan, "2015'e kadar 150 şubeye ulaşmayı hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda istikrarlı büyümemiz yeni şubelerimizle devam ediyoruz" dedi.





PANO

Garanti Factoring ile Coface işbirliği

Garanti Factoring, Türkiye'de ilk kez uygulanmaya başlayacak olan 'Alacak Sigortası' ile ticari hayatın en büyük sorunlarından olan tahsilat ve finansman konularını tek bir polişle ile teminat altına alacak.

Bunun için Coface ile işbirliği anlaşması yapıldı. Yeni ürün ile; müşterilerinin yurtiçi satışlarından doğan alacakları, aciz/iflas/temerrüt

risklerine karşı garanti altına alacak. Hem faktoring, hem de sigorta sektörünün mevcut ürünleri ile ayrı paketler halinde verdikleri hizmetler, tek bir üründe birleştirecek. Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, müşteri ihtiyaçları ve piyasa dinamiklerini de göz önüne alarak sunacakları 'Alacak Sigortası' ürününün önemli bir boşluğu dolduracağını söyledi.



Belkis Alpergun

Hulki Kara

Akbank'tan KOBİ Destek Paketi



Bülent Oğuz

Akbank, bayilerin nakit akışlarını düzenlemelerine yardımcı olmak ve ihtiyaç duydukları bankacılık ürünlerini avantajlı koşullarda bir arada sunmak amacıyla Bayi Destek Paketi'ni hazırladı. Bayi Destek Paketi kapsamında sunulan Bayi Destek Kredisi, Ticari Artı Para, İşlek Kredi, Teminat Mektubu ve Ticari Araç Kredisi ile KOBİ'lerin finansman ihtiyaçları karşılanıyor. Akbank

KOBİ Bankacılığından sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bülent Oğuz, paketle ilgili olarak "KOBİ'lerimiz Türkiye'nin Gücü, Akbank KOBİ'lerimizin Gücüdür. Akbank olarak, KOBİ'lerin sağlıklı büyümelerine destek olmak bizim temel amacımız" dedi.

Odeabank "En İnovatif Banka" seçildi

Odeabank, prestijli ekonomi yayınlarından Global Banking and Finance Review tarafından iki kategoride ödüle layık görüldü. Odeabank, başarısını "Türkiye'nin En İnovatif Bankası" ve "Türkiye'nin En İyi Yeni Bankası" ödülleri ile



Hüseyin Özkaya

uluslararası arenada tescil etmiş oldu. Finans sektöründe en iyilerin yarıştığı Global Banking and Finance Review ödüllerini değerlendiren Odeabank Genel Müdürü Hüseyin Özkaya "Uluslararası arenanın bu prestijli ödülleri ile Türkiye'nin En İnovatif Bankası ve En İyi Yeni Bankası seçilmenin gururunu yaşıyoruz" dedi.



Soner Cankö

BKM Express'ten yeni uygulama

Bankaların ortak platformu Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) ödeme sistemi BKM Express, yeni bir mobil uygulamayı hayata geçirdi. Cepten alışverişin yanı sıra para transferini de sağlayan uygulama farklı bankalar arasında 7/24 cep telefonu numarasına ya da kartlara para gönderimine olanak sağlıyor. BKM Genel Müdürü Dr. Soner

Cankö, 2012 Haziran ayında uygulamaya başlanan BKM Express ile 150 bin kullanıcıya, 150 işyeri ve 15 milyar TL'lik işlem hacmine ulaştıklarını belirtti. Cankö, "Artık dijital cüzdanınız cep telefonunuza taşıyor ve farklı bankalara ait kartlarınıza tek bir noktadan ulaşarak alışveriş ve para gönderme işlemlerinizi kısıyor" diye konuştu.



KOBİ'lere alacak sigortası hizmeti



GARANTİ Faktoring, 'Alacak Sigortası' ile ticari hayatın en büyük sorunlarından olan tahsilat ve finansman konularını tek bir poliçe ile teminat altına alacak. Garanti Faktoring, Coface Sigorta A.Ş. ile 'Alacak Sigortası' konusunda işbirliği anlaşması imzaladı. İmza törenine Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara ve Coface Genel Müdürü Belkis Alpergun katıldı.



Garanti Faktoring 10 yeni şube açacak

GARANTİ Factoring, KOBİ' leri destekleme ve Anadolu'daki faaliyet alanını genişletme stratejileri çerçevesinde 10 adet yeni şube açtı. Garanti Faktoring Genel Müdürü Hülki Kara, 'Bu yıl da bir önceki yılın gerçekleşen rakamlarının üzerine çıkmayı hedefliyoruz. Kârlılığımızı arttırmak amacıyla öncelikle daha fazla müşteriye ulaşabilmek için satış ağıımızı güçlendiriyoruz" diye konuştu.



Garanti Faktoring 21 şubeye ulaştı

Garanti Factoring, KO-Bİ'leri destekleme ve Anadolu'daki faaliyet alanını genişletme stratejileri çerçevesinde 10 adet yeni şube açtı. Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Antalya, Kayseri, Denizli, Gaziantep ve Samsun'daki mevcut 11 adet şubeye ek olarak, İstanbul (Karaköy-Beylikdüzü-Dudullu), Ankara (Ostim-Siteler), İzmir, Kocaeli, Eskişehir, Trabzon ve Konya'da açılan yeni lokasyonlarla birlikte toplam 21 adet şubeye ulaştıklarını söyledi.



Hulki Kara

Kara, Garanti Factoring'ın böylelikle banka işbirlikli faktoring şirketleri arasında sektördeki en geniş ve en yaygın dağıtım kanalına sahip şirket konumunu pekiştirdiğini vurguladı. Hulki Kara, Garanti Faktoring'ın geçen yılı 20.5 milyon TL'lik bir kârla kapattığını hatırlattı. ■ **EKONOMİ SERVİSİ**





Garanti Factoring 10 yeni şube açtı

Garanti Factoring, KOBİ'leri destekleme ve Anadolu'daki faaliyet alanını genişletme stratejileri çerçevesinde 10 yeni şube açtı. Garanti Factoring Genel Müdürü Hülki Kara, İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Antalya, Kayseri, Denizli, Gaziantep ve Samsun'daki mevcut 11 adet şubeye ek olarak, İstanbul (Karaköy-Beylikdüzü-Dudullu), Ankara (Ostim-Siteler), İzmir, Kocaeli, Eskişehir, Trabzon ve Konya'da açılan yeni lokasyonlarla birlikte toplam 21 adet şubeye ulaştıklarını kaydederken, Garanti Factoring'in, böylelikle banka işbirlikli faktoring şirketleri arasında sektördeki en geniş ve en yaygın dağıtım kanalına sahip şirket konumunu pekiştirdiğini vurguladı. Garanti Factoring'in geçen yılı 20.5 milyon TL'lik bir karlılık rakamıyla kapattığına da işaret eden Hülki Kara, şirketin, aynı dönemde ortalama aktif karlılığının %1.4, ortalama öz-kaynak karlılığının ise %21.4 olarak gerçekleştiğini söyledi. Hülki Kara "Bu yıl da bir önceki yılın gerçekleşen rakamlarının üzerine çıkmayı hedefliyoruz. Karlılığımızı arttırmak amacıyla öncelikle daha fazla müşteriye ulaşabilmek için satış ağıımızı güçlendiriyoruz. Aynı zamanda müşteri ihtiyaçlarını dinleyerek uygun ürün ve süreçler geliştirmek için de çalışıyoruz" dedi.

Turkey: A burgeoning factoring market gaining a good image

[Turkey](#), Tuesday, 18 June 2013

Erkan Coplugil, Executive Vice President at Garanti Faktoring Hiz. A.S. offers his views on the Turkish factoring market in an interview with Michael Bickers for *Factorscan*. Garanti Faktoring is one of the first factoring companies in Turkey and is a member of one of Turkey's largest financial services groups.

You have said that you expect a doubling of the market in Turkey in the next two to three years. Where do you see that business coming from in terms of markets, and services (domestic, international etc)? How does it compare with the segmentation at present and what is the reason for any changes in segmentation?

We are monitoring an upward trend in factoring transaction volumes. Due to the developments in our economy, natural enlargement experienced in the sector and increased numbers of clients using the factoring product. While volumes with current corporate clients are expanding with the help of effective marketing and improvements in the sales channels, the numbers of transactions offered by SMEs is growing up steady at the same time. Such advances show that the advantages and speed of factoring products have been better understood and that factoring products have been more widely accepted as an alternative method of financing.

The weight of domestic factoring volumes has been higher throughout the historical development of the product. Although it will not affect the breakdown of important ratios, we are expecting increases in international factoring volumes through cooperation with EximBank. Besides that, we anticipate an increase in domestic factoring volumes with the help of the new regulations of the Banking Regulation and Supervision Agency (BRSA) and with credit insurance and the supply chain finance products, developed to meet the needs of the clients.

How long did it take to establish the cooperation with the EximBank and how important is that for future growth?

There has been a continuous study for some time regarding cooperation possibilities between EximBank, the Turkish Factoring Association and the Turkish Exporters Union. EximBank, being a state organisation has been supporting exporters to enable them to export on an insured basis at favourable prices. A final protocol has been signed among the above mentioned parties on 28th March 2013. After this date, involved parties have been working together to create and define operational procedures and a structure for this cooperation. The products will start to be implemented during the second half this year. Within the scope of this cooperation, companies that could not be financed in past will be able to benefit from finance products and at the same time, existing clients will be financed with more favourable rates. Besides that, with the use of EximBank's credit insurance facility, it will be possible to facilitate factoring transactions with those countries that previously fell outside of the scope of the factoring companies, country coverage. As a result of these developments, we expect a serious increase in the market share of the factoring sector within the whole international trade volume of the country.

How restrictive will the new capital requirements be for Turkish Factors? How do you think it will

FACTORing PRO

EU Federation

the use of Eximbank's credit insurance facility, it will be possible to facilitate factoring transactions with those countries that previously fell outside of the scope of the factoring companies, country coverage. As a result of these developments, we expect a serious increase in the market share of the factoring sector within the whole international trade volume of the country.

How restrictive will the new capital requirements be for Turkish Factors? How do you think it will affect the market dynamics of factoring in Turkey? Do you expect to see factoring companies exiting the market?

We strongly believe that in the near future small factoring companies will be exiting the marketplace and there will be mergers and new partnerships. At this first stage, it is a very important regulatory change to create a stronger capital structure in the sector. The new regulations within the scope of the new law will also contribute towards improving the image and reliability of the sector. Hence, in the near future we will see new, local or foreign financial groups with strong capital structures entering to the market either by establishing new companies or acquisitions. This will definitely increase competition within the sector and will create changes in market shares, although such expectations are not in the short-term.

You have stated that the BRSA rules make reverse factoring impossible. What can be done about that? Do you think there is a large potential market for reverse factoring in Turkey?

The development potential of reverse factoring in Turkey has similarities to issues surrounding the product in other developed countries. Until the establishment of the invoice registration centre there are some regulations limiting the speed of transactional operations such as, the requirement to see original invoices and to record the assignment of such invoices. Because of this, and as already stated, a situation very similar to other markets from around the world, without an additional change or establishment of the invoice registration centre, it will not be so easy to shift to an online structure where invoices will be confirmed by the main buyer. Because of all these reasons, structured reverse factoring solutions will be realized at a very limited level.

Where do you see Garanti Factoring's particular strengths over its competitors? Do you have a particular goal for market share or volume or profit in the next five years? If so what is your strategy for achieving this?

Our extensive branch network and experienced sales team differentiates us from other factoring companies in Turkey. Being one of the oldest companies in the sector and our main shareholder Garanti Bank's leading market position and strong financial structure, gives us our main competitive advantages. As at the end of 2012 we are the leading company in terms of asset size and the second biggest company in terms of turnover. Our main aim is to continue with our leading position in the market regarding both market share and turnover. To support this, we are continuing our investments in our sales channels, our sales team and into to innovation to design new products and processes to meet the needs of our customer.

BCR Publishing | www.bcrpub.co.uk | +44 208 466 6987

www.factorscan.com

Keep up with industry news worldwide – [Subscribe now](#)

[Latest Publications available:](#)

The World Factoring Yearbook 2012

The European Trade Finance Yearbook 2012/2013

The World Supply Chain Finance Yearbook 2012/2013

Order your copies [now](#)

HULKİ KARA / GARANTİ FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

REKABETTE ÖNE ÇIKAN 2 KONU VAR

KURUMSALLAŞMA Rekabette öne çıkan 2 konu var. Biri kurumsallaşma, diğeri müşteriye anlama. Faktoring artık yönetmelikle değil yasayla yönetiliyor. Yeni yasa sektörün kurumsallaşma sürecini hızlandıracak. Sektördeki rekabet üst düzeye çıkacak. Oluşacak bu rekabet ortamında müşteri odaklı, kaliteli ve hızlı çözümler üretebilen şirketler ön planda olacak. Yasayla düzenlenen sektör, yabancı yatırımcılar tarafından da ilgi çekici olarak görülmeye başlanacak.

MÜŞTERİYİ ANLAMA Her sektörde olduğu üzere müşteri ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlayarak uygun ürün sunan şirketler öne çıkacak. Finans piyasalarının bir özelliği olarak da müşterilerini zor zamanlarında yalnız bırakmayan, güçlü ortaklık yapısına sahip kurumsal şirketlerin müşterilerle daha uzun süreli, kalıcı iş ilişkileri kuracağını göreceğiz.

GARANTİ'NİN HEDEFİ 2012 yılında bir önceki yıl yüzde 8,2 olan sektörün toplam aktiflerindeki payımızı yüzde 11,05 seviyesine getirerek yılı aktif büyüklükte birinci olarak tamamladık. İşlem hacminde yüzde 10,31 pazar payı ile 2'nci sırada yer aldık. 3 bin 556 müşteriye hizmet verdik. İşlem hacminde yüzde 35, aktif toplamında yüzde 51 büyümeye yakaladık. Bu yıl da sektörün üzerinde bir büyümeye hedefindeyiz.



Ali Güray Demir, "önümüzdeki dönemde faktoringe yabancı yatırımcı ilgisi artacak" diyor.

GELECEK HESAPLARI

Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Coşkun Bulak, halihazırda ekonominin yüzde 5-6'sını penetre eden faktoring sektörünün, bu oranı gelişmiş ülkelerdeki gibi yüzde 10'a çıkarması gerektiğini söylüyor. Bunun için de yeni dönemde her şirketin motivasyonunun daha fazla müşteriye ulaşmak olacağının altını çiziyor.

Sektörde bu yıl yüzde 15-20 düzeyinde büyümeye öngörülüyor. Gelecek birkaç yılda ise 100 milyar dolar civarında bir ciro rakamına ulaşabileceği düşünülüyor.

Fiba Faktoring Genel Müdürü Oya Yüksel, yeni dönemde faktoringin gündeminde özellikle 2 önemli konu olacağını söylüyor. Bunları risk yönetimi ve kurumsal yönetim olarak sıralayan Yüksel, "Özellikle hizmet çeşitliliği ve müşteri ihtiyaçlarına uygun ürünler geliştiren şirketler hep ön planda olacak" diyor.

Oya Yüksel ayrıca sektörün bir süredir yabancı yatırımcıların da dikkatini çekmeye başladığına işaret ediyor. "Önümüzdeki dönemde sektöre yeni sermaye girişlerine tanıklık edebiliriz" diye konuşuyor.



FAKTÖRİNG

MUSTAFA GÜNDOĞDU mgundogdu@ekonomist.com.tr

2015 parolası 100 milyar TL



2012 yıl sonunda yürürlüğe giren 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu sonrasında, faktoringçiler büyüme için gaza bastı. 2013 yılında hızlı başlayan ve bu yıl sonunda yüzde 15-20 civarında büyüme ile 85 milyar TL'lik ciro büyüklüğüne ulaşmayı hedefleyen sektör, 2015 için hedefini ise 100 milyar TL olarak belirledi. Avrupa'nın en büyük 10'uncu sektörü olan Türk faktoringçileri, ihracat faktoringinde de 70 ülke arasından Çin'in ardından ikinci sırada yer alıyor.

Şirketleşmeye başladığı 1990'dan itibaren yıllık ortalama yüzde 40 oranında büyüyen Türk faktoring sektörü, 2013 ilk çeyrekte toplam aktif büyüklüğünü 18 milyar TL'ye ulaştırdı ve reel sektöre 16.3 milyar TL finansman sağladı. Geçen yılın sonunda uzun bir bekleyişin ardından yasasına kavuşan faktoringçilerde beklenti ise 2013 yılını yüzde 15-20 civarında büyüme ile yaklaşık 80 - 85 milyar TL işlem hacmiyle kapatmak. 2015 yılında ise bu

hedef 100 milyar TL. Cumhuriyet'in 100'üncü yılında bu rakamın 150 milyar TL'ye çıkması bekleniyor. Bu da sektörün her yıl ortalama yüzde 10 büyümesi anlamına geliyor.

Merkezi Hollanda'da bulunan, 70 ülkedeki 257 üyesi ile yılda 2 trilyon 610 milyar dolarlık ciro yaratan Factors Chain International'ın (FCI) 2012 yıl sonu raporuna göre, Türk faktoring sektörü, sektör işlem hacminde Avrupa'da 10'uncu, dünyada 16'ncı sırada.

Türkiye'nin özellikle ihracat faktoringi hizmeti veren 70 ülke içinde yüzde 18'lik payı bulunurken, ihracat faktoringi sıralamasında ise ülkemiz Çin'den sonra ikinci sırada bulunuyor.

İLK ÇEYREKTE HIZ KESMEDİ

2013'e yasasına kavuşmuş bir sektör olarak başlayan faktoringçiler, yürürlüğe giren 6361 sayılı yasa ile daha sağlam bir yapıya kavuştu. BDDK tarafından açıklanan verilere göre fakto-



FAKTÖRİNG



LİDER FAKTÖRİNG

Yıl sonunda 800 milyon TL'ye ulaşacağız”

“2013 yılına çok güzel bir başlangıç yaptık. İlk çeyrekte 4.7 milyon TL net kâr açıklayarak özkaynaklarımızı 89 milyon TL'ye ulaştırdık. İşlem hacminde yılın ilk çeyreğinde geçen yıla göre yüzde 30 artışla 521 milyon TL'ye ulaştık. Hâlihazırda bütçelediğimiz aylık ciro rakamlarının üzerinde gidiyoruz. 2013 yılında da sektörün üzerinde bir büyüme hedefiyle yolumuza devam etmeyi planlarken tüm rakamlarımızda (aktif, faktoring alacağı, ciro) yüzde 20'ler mertebelerinde büyümeyi hedefliyoruz. 2013 sonunda 800 milyon TL'ye yaklaşan aktif büyüklüğe ve 2 milyar 350 milyon TL işlem hacmine ulaşmak istiyoruz.

Geçtiğimiz iki yıla baktığımızda hem faktoring alacakları, hem de



CAN GÜNEY
Lider Faktoring Genel Müdürü

aktifler olarak pazar payımız yüzde 1 arttı. 2015 yılı bitmeden bizim için mihenk taşı olan 1 milyar TL bilanço büyüklüğüne ulaşmak için üç yıllık bütçemizi yaptık. Lider Faktoring'in başarısındaki önemli bir faktör de KOBİ'lerle kurduğu bu sağlıklı ilişkiden kaynaklanıyor. Bu yıl ve gelecek yıllarda da kurduğumuz bu güzel ilişkiyi geliştirme yönündeki gayretimiz hız kesmeden devam edecek.

Sektörün en eski ve önde gelen şirketlerinden biri olan Lider Faktoring olarak yaratmış olduğumuz kaynakları (başlıca banka kredisi, tahvil ve özkaynak olmak üzere) asli işimiz olan KOBİ müşterilerimizin fonlanmasında kullanma konusunda azami gayret gösteriyoruz.”



GARANTİ FACTORİNG

“KOBİ'lerin payı her yıl artacak”

“2013 yılını işlem hacmi ve adetleri bakımından, özellikle de KOBİ olarak sınıflandırılan segmentte, beklentilerimizden de iyi seviyede geçiriyoruz. Nisan sonu itibarıyla ciromuz 2.6 milyar TL'ye, işlem adedimiz de 13 bin seviyesine ulaştı. 2013'ü yaklaşık 7.7 ila 8 milyar TL ciro ile kapatmayı düşünüyoruz. Bu rakamlar da geçen yıla oranla yüzde 20'nin üzerinde bir büyümeye denk geliyor.

Yıl sonuna kadar öncelikle düzenleyici otoriteden gerekli izinler alındıktan sonra şube ağıımızı genişletmeyi planlıyoruz. 2015 yılına kadar da yaklaşık iki yıldır şirket içinde gerek operasyonel gerekse satış süreçlerimizde yaptığımız iyileştirme ve geliştirme projelerinin



HÜLKİ KARA
Garanti Factoring Genel Müdürü

pozitif sonuçlarının da etkisiyle kârlı ve sürdürülebilir bir büyüme ortamını sağlarken, tüm finansal göstergeler ve müşteri memnuniyeti açısından sektördeki öncü konumumuzu pekiştirmeyi planlıyoruz.

Geçen yıl sonu itibarıyla KOBİ'lerin toplam işlem hacmimizdeki payı yüzde 12,5 seviyesinde gerçekleşti. Her geçen yıl bu payı artırmayı hedefliyoruz. Satış süreçlerimizi, ürünlerimizi ve şube ağıımızı da daha fazla KOBİ'ye hizmet verebilmek için yapılandırıyoruz, geliştiriyoruz.

2015 yılına kadar da KOBİ'lerin toplam işlem hacmimizdeki payının yüzde 30 seviyelerine ulaşmasını amaçlıyoruz.”

[Ana Sayfa](#) | [Gündem](#) | [Bankacılık](#) | [Finans Kulis](#) | [Sigorta - BES ve Hayat](#) | [Emlak-Mortgage](#)
[KISAYOLLAR:](#) [Günün Tüm Haberleri](#) | [İlginç Bankacı Hikayeleri](#) | [Para Komedi](#) | [Araştırma](#) | [Basın Toplantıları / A](#)

Garanti Faktoring'in notu açıklandı



Yayınlanma Tarihi: 17.05.2013 - 12:51 / Güncelleme Tarihi: 17.05.2013 - 15:02

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, Garanti Faktoring'in ulusal kredi notunu açıkladı: AAA

[Tavsiye Et](#)
[Tweetle](#)
[A](#) [A](#) [A](#) [A](#)
[Sonra Oku](#)
[Arkadaşına Gönder](#)

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, Garanti Faktoring Hizmetleri A.Ş.'yi ulusal kredi notu "AAA"; uzun vadeli tl/yp kredi notu 'BBB' 'Görünüm Durağan' olarak derecelendirdi.

Derecelendirmeyle ilgili olarak yapılan basın duyurusunda, özellikle Garanti Faktoring'in ve ana ortağı T.Garanti Bankası A.Ş.'nin finansal piyasalardaki lider konumundan ve iki kuruluş arasındaki sinerjiden bahsedildi. Ayrıca yönetim kalitesi ile gelişmiş risk yönetimi yaklaşımı ve teknolojik altyapısı vurgulandı.

Bu nedenlerle de derecelendirme notunun ana ortak T.Garanti Bankası A.Ş.'ne eşit olarak belirlendiği bildirildi. Fitch Ratings tarafından açıklanan kredi notları aşağıdaki gibidir:

*Ulusal Notu: 'AAA(tur)'

*Uzun Vadeli Yabancı Para: 'BBB'

*Uzun Vadeli Yerel Para(TL): 'BBB'

*Kısa Vadeli Yabancı Para: 'F3'

*Kısa Vadeli Yerel Para (TL): 'F3'

*Finansal Kapasite Notu: 'BBB'

*Destek Notu: '2'

Etiketler

[Garanti Factoring](#) [fitch](#) [kredi notu](#) [aaa](#)

En Ço

FIN
Kalamış

MAK
Şeytan bu

BA
Rabobank

PA
21. gemiy

YAŞA
Yatırım bar

Villasını

En Çok

BA
Şekerba

FIN
Kalamış

Villasını

PA
Türkiye p

MAK
Şeytan bu

PA
Enflasyon



Yeni Müşteri

en elde edilen gelirin payı yükseliyor

KOBİ'lerin toplam hacmindeki payı (%)

Şirket	2012	2015
Yapı Kredi Faktoring	55	70
İş Leasing	45	60
TEB Faktoring	35	50
Garanti Leasing	30	50
Fiba Faktoring	25	50
Yapı Kredi Leasing	25	35
Eureko Sigorta	28	30
Axa Sigorta	23	25
Garanti Faktoring	13	17



COSKUN GÖLPINAR



NOYAN GÜVENÇ

katkı payları daha düşük düzeyde gerçekleşiyor. Bugün sigorta sektöründe toplam KOBİ müşterisi sayısının 900 bini bulunduğu tahmin ediliyor. Özellikle büyük kurumların sigorta ihtiyaçlarını karşılamaya alışık olan sigorta sektörü, son 2-3 yıl içinde odağını KOBİ'lere çevirmeye başladı. Eureko Sigorta Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörü Noyan Güvenç, Türkiye'de bireysel ve KOBİ segmentinde henüz sigorta sistemine dahil olmamış büyük bir kitle olduğuna dikkat çekiyor. Sektörde 2015'te KOBİ müşterisi sayısının 1 milyon 350 bine gelmesi hedefleniyor.

Axa Sigorta'nın CEO'su Cemal Ererdi, şirket portföylerinde 320 bin KOBİ müşterileri olduğunu açıklıyor. "2015 hedefimiz 380 bin KOBİ müşterisine ulaşmak" diyen Ererdi, bu segmentteki planları şöyle aktarıyor:

"2012 sonu itibarıyla KOBİ müşterilerimizin toplam üretim içindeki payı 550 milyon TL, yani prim üretiminin yüzde 23'nü teşkil ediyorlar. Bu oranın önümüzdeki 2-3 yılda yüzde 25 bandında olmasını istiyoruz."

Noyan Güvenç, 200 binin üzerinde KOBİ müşterisine 350 bin poliçe ürettiklerini söylüyor ve ekliyor: "2012'de ciromuzun yüzde 28'ini KOBİ müşterilerimiz oluşturuyordu. 2015'te ise bu payın yüzde 30'un üzerine çıkmasını bekliyoruz."

Yapı Kredi ve Aksigorta da 2015'e kadar KOBİ müşterisi sayısını artırma hedefinde olan şirketlerden...Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Coşkun Gölpınar, yüzde 1-2'lerde olan KOBİ'lere ait poliçe oranını, 2 yılda yüzde 3-5'lere çıkarmayı hedeflediklerini söylüyor.

Aksigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Ali Doğdu, "2012 yılı sonu itibarıyla 85 bin KOBİ müşterimiz bulunuyor. Bu sayının 2015'te 110-120 bin olmasını hedefliyoruz" diyor.

FAKTÖRİNG'DE AĞIRLIĞI 90'A ÇIKTI

KOBİ'lerin ağırlığının en yüksek hissedildiği alandan birini de faktöring oluşturuyor. Öyle ki Yapı Kredi Fak-

Şirketler müşteri portföyündeki KOBİ sayısını artıracak

Kaç KOBİ müşterisi var?

Şirket	2012	2015 hedefi
Axa Sigorta	320.000	380.000
Eureko Sigorta	200.000	250.000
Aksigorta	85.000	120.000
Allianz Türkiye	30.000	40.000
Yapı Kredi Sigorta	5.653	7.000
Garanti Faktoring	4.796	5.755
TEB Faktoring	3.500	5.500
Garanti Leasing	1.865	5.440
İş Leasing	1.800	2.500
Ak Lease	1.000	2.000
Fiba Faktoring	500	2.000

toring'de bu segmentin müşteri içindeki payı yüzde 90'ı aşıyor. Aynı şekilde Garanti Faktoring'de de bu pay yüzde 83 olarak gerçekleşiyor.

Tabii müşteri adedindeki bu baskın çoğunluk, faktoring şirketlerinin cirolarında da KOBİ'lerin ağırlıklı olması sonucunu doğuruyor. 2001 yılından beri sektörde lider konumundaki Yapı Kredi Faktoring'in genel müdürü Coşkun Bulak, "Son yıllarda yeni müşterilerimiz büyük çoğunlukla KOBİ'lerden oluşuyor. Kurumsal müşteri sayımız az ama iş hacimleri büyük olduğu için KOBİ'lerin toplam ciromuzdaki payları yüzde 50-55. 2015'te bu oranın yüzde 60-70 aralığına çıkmasını planlıyoruz" diyor. Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara da 2012 yıl sonu itibarıyla KOBİ'lerin cirolarından aldığı payın yüzde 12,5 olduğunu ve önümüzdeki üç yılda bu payın yüzde 17'e çıkarmak istediklerini belirtiyor.

Bu yıl yeni 4 bin 500 KOBİ müşterisi edinmek için çalışan TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar da bu anlamda hedeflerini şöyle açıklıyor:



AM

EKONO

KAZANDIRANLAR

EN ÇOK KAYBETTİRENLER

Hisse	Prim (%)	Hisse	Kayıp (%)
Üdealist GMYO	13.60	Şeker Piliç	-10.78
İşbir Holding	7.14	Akmerkez GMYO	-9.13
Ege Seramik	6.60	Dardanel	-5.13
Aksu Enerji	5.42	Metro Altlın	-4.92
Mazhar Zorlu Holding	5.2	Link Bilgisayar	-4.40

109,70
\$
(% 0.33)

BRENT

	Son fiyat	Günlük değişim
Gümüş	28,84	0.00
Platin	1.585	-0.08
Alüminyum	0.869	0.37
Bakır	3.5100	0.46
Pamuk	92.61	1.93
Buğday	722.00	1.93

1.593
\$
(% -0.21)

ALTIN/ON

Garanti Faktoring lider

GARANTİ Faktoring Hizmetleri A.Ş., 2012'yi 20,5 milyon TL net kâr ile kapattı. Şirket, bir önceki yıla göre aktif büyüklüğünü yüzde 53 artış ile 1,9 milyar TL'ye, faktoring alacaklarını ise yüzde 47'lik artış ile 1,8 milyar TL'ye yükseltti. Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, 2012'yi aktif ve alacaklarda lider olarak kapattıklarını dile getirdi.

Halk'tan Canım Evim

HALKBANK, Canım Evim kampanyasıyla aylık yüzde 0,75'ten başlayan faiz oranlarıyla konut kredisi kullanma imkanı sunuyor. 26 Nisan'a kadar sürecektir kampanya kapsamında kredi kullanımları uzun vade seçenekleri ve düşük komisyon avantajlarından yararlanabiliyor. Tüketiciler 60 aya kadar aylık yüzde 0,75 faiz oranıyla

Borsa İstanbul, Singapur 2.5 milyar dolar g

Geçen yıl Hak Menkul Kıymetleri satın alarak Türkiye pazarına giren PhillipCapital Türkiye Genel Müdürü Kerem Korur, İbrahim Turhan'ın da katılımıyla, yeni yatırımlar için Singapur ve Malezyalı fonlarla buluşacak



Singapur ve Malezyalı fonlarla buluşacak



KERİM Korur, mayıs ayında Singapur'da bir tanıtım toplantısı yapacaklarını belirterek, "Singapurlu ve Malezyalı yatırımcılara, portföy yöneticilerine ve oradaki büyük hükümet fonlarına Türkiye'deki fırsatlara anlatacağız. Borsa İstanbul da bu konuda çok ciddi girişimler yapmaktadır."

FİNANS
CADDESİ

Ayfer ARSLAN

kerem.korur@aksam.com.tr

TÜRKİYE
BÜYÜK İL



e deneyimli isim

İş Leasing'in Genel Müdürlüğü'ne Hasan K. Bolat atandı. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunu olan Bolat, iş yaşamına İş Bankası'nda müfettiş yardımcısı olarak başladı. İlerleyen yıllarda bankada KOBİ Kredileri Tahsis Müdürü oldu. Bolat, 2010 yılından beri A&T Bank Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyordu.

Hasan K. Bolat

Aksigorta'da Aslanağı terfi etti



Melis Aslanağı

2011'den bu yana Aksigorta İnsan Kaynakları Direktörü görevini yürüten Melis Aslanağı, İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcılığına terfi etti. Lisans eğitimini Boğaziçi Üniversitesi Psikoloji Bölümü'nde yapan Aslanağı, Arçelik, DHL, Avea ve Abbott'da çeşitli görevlerde çalıştı. 2008'de AvivaSA Emeklilik'te İK Bölüm Müdürü olan Aslanağı, 2011'den bu yana Aksigorta İK Direktörü idi.



businesscenter



Akbank'ın "Zıt İkizleri"

Akbank, ünlü oyuncular Kıvanç Tatlıtuğ ve İlker Ayryk ile başlattığı "Zıt İkizler" temalı yeni reklam kampanyasında herkesi Akbanklı olmaya davet ediyor. Daha reklam başlamadan sosyal medyada büyük ilgi uyandıran kampanya, iki ünlü oyuncusuyla birlikte 13 Mart günü yapılan bir basın toplantısıyla tanıtıldı. Basın toplantısında konuşan Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil, "Yeni reklam kampanyamızla herkesi Akbanklı olmaya, bankamızın hizmet ve ürün kalitesinden faydalanmaya davet ediyoruz" dedi.

Yeni markalarıyla büyüyecek

TAG Heuer, Burberry, Emporio Armani, Hugo Boss, Tommy Hilfiger, Guess, DKNY, Michael Kors'un da aralarında bulunduğu 22 dünya markasının Türkiye temsilcisi olan Saat & Saat, son bir ay içinde dünyaca ünlü altı yeni markanın daha Türkiye temsilciliğini üstlendi. Versace, Marc by Marc Jacobs, Fendi, Ice Watch, Skagen ve Salvatore Ferragamo gibi ünlü saat markalarını portföyüne ekleyen Saat & Saat, bünyesine kattığı yeni markalar ve yıl içinde açacağı yeni mağazalarla 2013 yılında yüzde 50 büyümeyi hedefliyor. Beş yıl içerisinde mağaza sayısını 200'e çıkarmayı planlayan şirket, 2013 yılı içinde açacağı 25 yeni mağaza için 30 milyon TL'lik yatırım yapacak.



Special K'nın tahılı 2 kat arttı



Ülker Kellogg's, Special K ürünlerindeki tam tahıl oranını iki kat artırdı. Special K'nın besin değeriyle birlikte lezzetini de artırdıklarını belirten Ülker Kellogg's Genel Müdürü İsmail Kafesioğlu, "Ürünün tam buğday oranı yüzde 52 oldu. Ürününüz artık daha uzun süre tok tutuyor. Tam tahıllı içeriği aynı zamanda onun iyi bir lif kaynağı olmasını sağlıyor" dedi.

Ülker Kellogg's, Special K ürünlerindeki tam tahıl oranını iki kat artırdı. Special K'nın besin değeriyle birlikte lezzetini de artırdıklarını belirten Ülker Kellogg's Genel Müdürü İsmail Kafesioğlu, "Ürünün tam buğday oranı yüzde 52 oldu. Ürününüz artık daha uzun süre tok tutuyor. Tam tahıllı içeriği aynı zamanda onun iyi bir lif kaynağı olmasını sağlıyor" dedi.

2012 kârı 20.5 milyon TL

Garanti Faktoring Hizmetleri, 2012 yılını 20.5 milyon TL net kar ile kapattı. Şirket, aktif büyüklüğünü



Hulki Kara

1.9 milyar TL'ye, faktoring alacaklarını ise 1.8 milyar TL'ye yükseltti. Şirketin öz kaynakları ise 105 milyon TL oldu. İşlem hacmi ise 4.2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, yoğun rekabete rağmen pazar paylarını artırdıklarını söyledi.

Güçlerini birleştirdiler



DigitalMR CEO'su Michalis Michael ile HoraCore CEO'su Alp Yener, bir ortaklığa imza atarak müşterilerine özel online topluluklar sunmaya başladı. Yazılım platformu eTopluluklar, müşterilerin kendilerine özel online topluluklar ile pazar araştırma, birlikte yaratım, tüketici aktivasyonu ve tüketici hakları alanları için özel paneller oluşturmasını sağlayacak. Bu platformla, duyuru panosu tartışmaları, video ve fotoğraf günlükleri, birebir canlı webcam görüşmeleri, kullanıcı deneyim testleri ve anketleri yapılabilecek.

İstanbul'dan yükselen ışık



Pazarlama Müdürü Özge Gönültaş, "Günümüz mimarisinde aydınlatma ürünleri sadece aydınlatma amacıyla değil, mekanlara stil katma ve enerji tasarrufu sağlaması amacıyla yaygınlaşmaya başladı" dedi.

Lighttech Uluslararası Elektrik, Aydınlatma ve Tesisat Fuarı'nın altıncısı geçen hafta İstanbul'da CNR Expo Fuar Alanı'nda düzenlendi. Fuarda, klasik ve modern, birbirinden farklı ev, ofis, otel, şehir, yol, bahçe vb. ile ilgili yüzlerce aydınlatma tasarımı firmaların stantlarını süsledi. Senexpo Uluslararası Fuarçılık Satış ve

Perakendecilerin rotası



Türkiye Perakendeciler Federasyonu'nun, Reta Türkiye ve Doğu Anadolu PERDER işbirliği, Erzurum Sanayi ve Ticaret Odası'nın desteğiyle yapılacak Doğu Anadolu Perakende Konferansı 27 Mart'ta Erzurum Polat Hotel'de yapılacak. Konferansa 400'ün üzerinde yerel perakendeci katılacak. Konferansın bu yılki ana teması "Sektörel, bölgesel kalkınma ve teşvikler." Sektöre destek programlarının tanıtılacağı konferansta, İŞKUR projeleri çerçevesinde "Personelinizi eğitirken maliyetlerinizi düşürün" gibi konulara değinilecek.



2 TAKSİT	
Kazan	266 TL
Bolonya	207 TL
Milane	179 TL
Bodrum	59 TL
Roma	195 TL
Tüm iç hatlar	77 TL
Ankara	59 TL
Anadoluya	59 TL

12 EKONOMİ

Milliyet

15 Mart 2013
Cuma

YERLİ NOTA TALİBİZ

Yerli kredi derecelendirme kuruluşu çalışmalarını şu anda Türkiye'deki derecelendirme şirketlerle de olumlu yansımaları bekleyen Turkating Genel Müdürü Gülnur Uçak, yerli not vermeye hazır olduklarını söyledi.



TÜRKİYE'NİN KREDİ NOTU AVRUPA'YA BAĞLI

"Bu yıl içinde Türkiye'nin notu artar mı?" sorusuna Çökçü, "Bu Avrupa ülkelerinin ekonomilerinin ne kadar kötü gideceğine bağlı" yanıtını verdi. Çökçü, "Avrupa'da gırtlama pırası olan tek ülke Türkiye. Büyümeleri çok düşük olan Avrupa ülkelerinde eller ne kadar kötü olursa Türkiye'nin notu da kötü olur" dedi.

NOT NEYE GÖRE VERİLİYOR

Gülnur Uçak'ın verdiği bilgiye göre, ülke kredi notu 4 ana büyük alanda değerlendiriliyor. Ülkenin ekonomik yapısı, sosyal yapısı, kamu finansman dengesi, dış dengesi.

Uçak, "Kısa baki milli gelire, ülkenin ne kadar hızlı büyüdüğüne, büyümede eşitliklerine bakılıyor. Ayrıca, milli geliri petrole mi, sanayiye mi bağlı? Önemli olan bu. Buradan geliyor." "Carli açık GEMH'nin yüzde 7'sine düşmüştü. Not artmış."

Sıra Dünya Bankası'nın yayımladığı bazı yönetim göstergeleri var. İfade özgürlüğü ve hesap verilebilirlik. Politik istikrar ve yolsuzlukla mücadele. İhtisaplı yönetim. Kanunların istikrarlılığı. Yasal düzenlemelerin kalitesi. Yolsuzluğun kontrol altına alınması. Gülli notun sosyal yapısına bakılıyor. Kredi notunun yarısı buradan geliyor."

deneniyorsa, deniyorsa belirlenir. Uçak, "Carli açık düşüyor ama bu yüzde 7'den fazla. Ülkeye göre yüksek olabilir. Önemli olan 3 yıl için carli açık düşürüşü değil? Düşüşün sürmesi bekleniyor. Ama bu kadar da net için belirleniyor. Ayrıca, ülkenin parasının durumu da notu etkiliyor" dedi.

İSTANBUL'DA TAKSİ PLAKASI HÂLÂ EN KÂRLI YATIRIM



EKONOMİ SERVİSİ

Yaklaşık 18 bin taksitli araçta...

Garanti Factoring 20.5 milyon TL net kâr etti

Garanti Faktoring, 2012 yılını 20.5 milyon TL net kâr ile kapattı. Şirket, bir önceki yıla göre aktif büyüklüğünü yüzde 53 artış ile 1.9 milyar TL'ye, faktoring alacaklarını ise yüzde 47'lik artış ile 1.8 milyar TL'ye yükseltti. Şirketin özkaynakları ise 105 milyon TL oldu. Yapılan açıklamaya göre, Garanti Faktoring'in işlem hacmi ise bir önceki yıla göre yüzde 35'lik artışla 4.2 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Garanti Faktoring Genel Müdürü Halki Kara, 2012 yılını da sektörde rekabetin daha da keskinleştiğine işaret ederken, bu una rağmen şirket olarak pazar paylarını artırdıklarını ve sektör üzerinde büyüme sağladıklarını vurguladı.

EKONOMİ SERVİSİ



Mustafa Boyrakçı

Ulker Golf'den Maraş'a dondurma fabrikası

Ulker Golf'un yeni fabrikası şirketin toplam dondurma üretiminin yüzde 75'ini karşılayacak. 2014'te faaliyete geçecek fabrikada 250 kişi çalışacak.

EKONOMİ SERVİSİ

Golf Genel Müdürü Ender Barış, ikinci üretim tesisini 75 tonluk bir kapasiteyle Maraş'ta kurduğunu açıkladı. Bu fabrikanın yıllık üretim miktarı yüzde 25'ini, önümüzdeki yıl ise yüzde 35'ini karşılayacak. Barış, "Bu fabrika, toplam üretimimizin yüzde 75'ini karşılayacak. 2014'te faaliyete geçecek fabrikada 250 kişi çalışacak" diye konuştu.

EKONOMİ SERVİSİ

İlginç bir şekilde, Türkiye'de bu kadar büyük dondurma tüketimi de pazarın 2 milyar TL civarında geliştiğini gösteriyor. "Bir önceki yıl 2012 milyar TL civarında geliştiğini tahmin ediyoruz" dedi.

EKONOMİ SERVİSİ

Türkiye'de 2012 yılında, kişi başına dondurma tüketiminin 4 litre olduğunu tahmin ediyor. Bu yıl için hedeflerini her gün 2.5 milyon adet Golf dondurması tüketimi de buluşturmak hedefliyor" dedi.

EKONOMİ SERVİSİ

2 milyar TL'lik pazar

Türkiye'de 2012 yılında, kişi başına dondurma tüketiminin 4 litre olduğunu tahmin ediyor. Bu yıl için hedeflerini her gün 2.5 milyon adet Golf dondurması tüketimi de buluşturmak hedefliyor" dedi.

2 milyar TL'lik pazar

Türkiye'de 2012 yılında, kişi başına dondurma tüketiminin 4 litre olduğunu tahmin ediyor. Bu yıl için hedeflerini her gün 2.5 milyon adet Golf dondurması tüketimi de buluşturmak hedefliyor" dedi.

2 milyar TL'lik pazar

Türkiye'de 2012 yılında, kişi başına dondurma tüketiminin 4 litre olduğunu tahmin ediyor. Bu yıl için hedeflerini her gün 2.5 milyon adet Golf dondurması tüketimi de buluşturmak hedefliyor" dedi.

2 milyar TL'lik pazar

Türkiye'de 2012 yılında, kişi başına dondurma tüketiminin 4 litre olduğunu tahmin ediyor. Bu yıl için hedeflerini her gün 2.5 milyon adet Golf dondurması tüketimi de buluşturmak hedefliyor" dedi.

2 milyar TL'lik pazar

Turkcell'den işaret dili ile hizmet

Turkcell, bir çalışanının kayıplarını önlemek için işaret dili mağazasında müşteriler için de kullanımlarıyla birlikte 225 çalışanla işaret dili öğretti ve Türkiye'nin 125 farklı noktasındaki mağazalarında işime engellilere hizmete başladı.

Turkcell'in Antalya ANEŞ Expo Center'da bu yıl 6 nisan'da gerçekleştirilen 3 günlük Ulusal Zihinsel Engelli Haftası etkinlikleri kapsamında, 62 firma ve 5 bin Türkcell çalışanı katılımla gerçekleştirildi. Kendi personeline yönelik eğitim amaçlı düzenlenen zirvede Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Acar, Türkcell İletişim Teknolojileri Pazarlama Direktörü Laleliker, konukları ağırladı.

Zirvede önlü komedyen Cem Yılmaz da 5 bin Türkcell çalışanına özel bir gösteri yaptı.

Garanti Factoring

20.5 milyon TL net kâr etti

Garanti Faktoring, 2012 yılını 20.5 milyon TL net kâr ile kapattı. Şirket, bir önceki yıla göre aktif büyüklüğünü yüzde 53 artış ile 1.9 milyar TL'ye, faktoring alacaklarını ise yüzde 47'lik artış ile 1.8 milyar TL'ye yükseltti.

Şirketin özkaynakları ise 105 milyon TL oldu. Yapılan açıklamaya göre, Garanti Faktoring'in işlem hacmi ise bir önceki yıla göre yüzde 35'lik artışla 4.2 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Garanti Faktoring Genel Müdürü Halki Kara, 2012 yılını da sektörde rekabetin daha da keskinleştiğine işaret ederken, bu una rağmen şirket olarak pazar paylarını artırdıklarını ve sektör üzerinde büyüme sağladıklarını vurguladı.

EKONOMİ SERVİSİ

Bank yeni reklam yüzleri 'Zıt er'le 18 milyonu cezbedecek

"Kıvanç ile tanışmama vesile olduğu için Akbank'a teşekkürler"

[illegible]

g Hizmetleri AŞ , 2012 yılını 20,5 milyar TL'ye kapattı. Şirket, bir önceki yıla göre akı-
lı yüzde 53 artış ile 1,9 milyar TL'ye,
akıların ise yüzde 47'lik artış ile 1,8 mil-
yar TL'ye ulaştı. Şirketin öz kaynakları ise 105 mil-
yar TL'ye ulaştı. Şirketin toplam hacmi ise bir

[illegible]

İngiliz
ffe, Tür-
bilimsel
toplama-
ları:

münde yüzde 20'lik popülas-
en hızlı büyüyen ve almanlar ol-
du" dedi. *Priety Ayliffe*, "2020'de
Vasa İşletmelerinin yüzde 50'sinin
la-
lanacağını öngörüyorum" dedi.

**Toplam hacim
367 milyar TL**
Vesa Ekonomik Sistemler, 2017

[illegible]

ran akan Mena, malayit merkeze
ayrilmis plani dogultusunda an-
varisi da "Mena Holding AG" ya-
pisi. Mena Ura Kurusu Dogari Fah-
tas, Mena Holding catu alinda bi-
den katta sekilde, ticarilek yoneli-

leste yu duvan ebodavetis belletti.
Uc farkli sekilde de yu duvan
yapisi faiziyelerine sirde baslarsun
fakat eden ulgur, bu ulgurde yak-
ding giraltilerine SAP duzenlemesi-
rme fahsalar ay yonetilgenes yikledi.

40. KURU VE YATIRIM
41. KURU VE YATIRIM
42. KURU VE YATIRIM
43. KURU VE YATIRIM
44. KURU VE YATIRIM
45. KURU VE YATIRIM
46. KURU VE YATIRIM
47. KURU VE YATIRIM
48. KURU VE YATIRIM
49. KURU VE YATIRIM
50. KURU VE YATIRIM
51. KURU VE YATIRIM
52. KURU VE YATIRIM
53. KURU VE YATIRIM
54. KURU VE YATIRIM
55. KURU VE YATIRIM
56. KURU VE YATIRIM
57. KURU VE YATIRIM
58. KURU VE YATIRIM
59. KURU VE YATIRIM
60. KURU VE YATIRIM
61. KURU VE YATIRIM
62. KURU VE YATIRIM
63. KURU VE YATIRIM
64. KURU VE YATIRIM
65. KURU VE YATIRIM
66. KURU VE YATIRIM
67. KURU VE YATIRIM
68. KURU VE YATIRIM
69. KURU VE YATIRIM
70. KURU VE YATIRIM
71. KURU VE YATIRIM
72. KURU VE YATIRIM
73. KURU VE YATIRIM
74. KURU VE YATIRIM
75. KURU VE YATIRIM
76. KURU VE YATIRIM
77. KURU VE YATIRIM
78. KURU VE YATIRIM
79. KURU VE YATIRIM
80. KURU VE YATIRIM
81. KURU VE YATIRIM
82. KURU VE YATIRIM
83. KURU VE YATIRIM
84. KURU VE YATIRIM
85. KURU VE YATIRIM
86. KURU VE YATIRIM
87. KURU VE YATIRIM
88. KURU VE YATIRIM
89. KURU VE YATIRIM
90. KURU VE YATIRIM
91. KURU VE YATIRIM
92. KURU VE YATIRIM
93. KURU VE YATIRIM
94. KURU VE YATIRIM
95. KURU VE YATIRIM
96. KURU VE YATIRIM
97. KURU VE YATIRIM
98. KURU VE YATIRIM
99. KURU VE YATIRIM
100. KURU VE YATIRIM

[illegible][illegible][illegible][illegible]

Garanti Faktoring Hizmetleri AŞ 2012 yılı 20,5 milyon TL net kar ile kapatıldı. Şirket, bir önceki yıla göre aktif büyüklüğünü yüzde 53 artış ile 1,9 milyar TL'ye ulaştırarak stakolarına net yüzde 47,11 artış ile 1,8 milyara ulaşmıştır. Şirketin ciroyu geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6 artarak 4,2 milyar doları aştığını açıkladı. Garanti Faktoring Genel Müdürü Hüseyin Kara yaptığı açıklamada, 2012 yılında şirketin rekabetini daha da hızlandıracağına yönelik çalışmalarını, uzun vadeli sermaye piyasası ve bankacılık ürünlerindeki yatırımları, şirket olarak pazar paylarını arttırmak için yeni sektörlerde büyümeye çalıştıklarını vurguladı.

Düzeltilme: Gazetecinin dünya sayısının 6'ncı sırayında yer alan Tekel'in deki atamı haberinde başlıkta serhen Ümit Özdemir'in adı kullanılmıyır. CEO'luk görevine atanan kişi Orhan Cengiz Bingöl'dür. Düzeltiriz olur diyoruz.

Garanti Faktoring Hizmetleri A.Ş. 2012 yılında faaliyetleri kapsamında 2011 yılına göre 2012 TL net kar ile kapattı. Şirket, bir önceki yıla göre 2012 TL net kar ile 1.9 milyar TL'ye, aktif büyüklüğünü yüzde 53 artış ile 47'lik artış ile 1.8 milyar TL'ye yükseltti. Şirketin özkaynakları ise 105 milyar TL'ye yükseldi. Şirketin işlem hacmi ise bir önceki yıla göre yüzde 35'lik artışla, 4.2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Garanti Faktoring Genel Müdürü Hülal Karayaptığı açıklamada, 2012 yılında sektörde rekabetin daha da keskinleştiğine işaret ederken, buna rağmen şirket olarak pazar paylarını artırdıklarını ve sektör üzerinde büyüme sağladıklarını vurguladı.

2012'nin yıldızı ticari kartlar

Türkiye kartları ve e-ticaretin Türkiye'de de arka arkasından Türkiye alışıveriş hacminde önemli bir değişim sağladı. "2012 yılında Visa'nın e-ticaret hacmini 19 milyar TL'ye ulaştırıp büyümeyle desteklediğini belirtti Ömer Bu yüle e-ticaretin toplam alışverişlerdeki payı yüzde 9'a yükseldi" dedi. Demir Ömer "10 yıl önce Visa ile yapılan işlemleri tüketim harcamaları şirketleri payı yüzde 5'ten, 2012 sonunda bu oran yüzde 18'e yükseldi" dedi.

Sa market kart sayımının yüzde 51'a, ayrıca 83 milyon aşştığı, toplam işlem hacminin 367 milyar TL'ye ulaştığını, kartların yaklaşık %50'sini kredi kartlarının oluşturduğunu, 21 milyar 179 milyon TL'ye ulaşmıştı söyledi. Visa Europe Türkiye Eyleşimleri Genel Müdür Yardımcısı Merve Tezeli ise 2013 Aralık'ta sonuçlanıy Türkiye'deki Visa payı yeye kartları 52 milyon adede ulaşırken, temmuzun terminal satış istatistikleri 6 bin ödünçü satışla

Yeni Yattın Geyiklerini, Enerji AŞ'nin hissedarları satış alımını aradıkları Mena Holding Yattırıncı Uçakları AŞ'ye de banyonları katarlar, kaulu faaliyetlerine, enerji ve gayrimenkul de ekler. Tekstil, enerji ve

[illegible][illegible][illegible][illegible]

81. Türkiye'nin en büyük
82. İstanbul
83. İstanbul'un en büyük bölgesi
84. Türkiye'nin en büyük şehri
85. Türkiye'nin en büyük şehri

İSTANBUL KÜLTÜR, TURİZM VE İKTİSADİ
NİHAZ
KURUMU

Factoring

10

NG



Garanti Factoring KOBİ işlemleriyle büyüyecek

İhracat işlemleri ve KOBİ'lere yönelik işlemlerde pazar paylarını artırmayı hedeflediklerini açıklayan Hulki Kara, bu yıl yüzde 20 seviyelerinde büyüme beklediklerini kaydetti

ARAŞTIRMA SERVİSİ

Başta KOBİ'ler olmak üzere ticari ve kurumsal segmentli müşterilerden oluşan geniş bir portföyü bulunan Garanti Factoring, yılda yaklaşık 6 bin adet müşteri ile faktoring işlemi gerçekleştiriyor. Bu yıl sektörün yüzde 10-12 seviyesinde bir büyüme ortaya koyacağını öngördüklerini ileten Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, firma olarak sektörün üzerinde bir büyüme hedeflediklerini söyledi. İşlem hacmi ve aktif büyüklük olarak bakıldığında, yüzde 20 seviyelerinde bir büyüme gerçekleşmesinin planlandığını kaydeden Kara, "Bu yıl, büyüme hedeflerimizin içinde ihracat işlemleri ve KOBİ'ler olmak üzere iki temel alt başlık olacak. Bu alanlara yönelik işlemlerde pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. Faktoring alacaklarımızın yüzde 82'sinin yurtiçi, yüzde 18'inin ise yurtdışı işlemlerden oluşacağını öngörüyoruz" diye konuştu.

Müşterilerin finansal ihtiyaçlarına hızlı ve katma değerli çözümler sunabilmek için firmada ürün yönetimi ve iş geliştirmeye ilişkin organizasyonel yapılanmaya gidildiğini belirten Kara, müşterilere proje bazlı veya devamlılık arz eden işlemlerde tecrübe ve bilgi birikimi aktararak katkıda bulunmaya amaçladıklarını bildirdi. Bu yıl için öncelikle geliştirmeye çalışacakları ürünlerin alacak sigortası ve tedarikçi finansmanı olacağını açıklayan Kara, müşterilere nakit akışlarını daha etkin bir şekilde ve garanti kapsamında yönetecekleri çözümler sunmayı istediklerini ifade etti. 2012'nin ise hedefleri doğrultusunda geçtiğini aktaran Kara, "Cirosal bazda, yüzde 26 oranında büyüme sağladık. Aktif büyüklüğümüzde ise yüzde 53'lük bir büyümeye ulaştık. Henüz sektöre ilişkin 12 aylık rakamlar kesinleşmemekle birlikte, cirosal pazar payında da yıl yüzde 10 seviyesinde kapattığımızı tahmin ediyoruz" dedi.

"Hem FCI hem IFG'ye üye olan tek firmayız"

Türkiye'nin 2011'de faktoring cirosunun yaklaşık yüzde 17'sinin ihracat faktoringinden sağladığını ve yeni yasa ile buradaki ciro rakamının da önemli derecede artabileceğini belirten Hulki Kara, Türkiye'nin şu anda muhabir garantili ihracat faktoringinde Çin'den sonra dünyanın ihracat faktoringi yapan en büyük ikinci ülkesi ko-

numunda olduğunu söyledi. İhracat faktoringine çok önem verdiklerinin altını çizen Kara, şunları söyledi: "Ülkemizde büyümenin lokomotifi olan ihracatçı müşterilerimize güvenli satış yapabilmeleri için geniş ürün yelpazemiz sayesinde alacak garantisi, tahsilat yönetimi ve finansman hizmetleri sunmaktayız. Garanti Factoring iki büyük uluslararası faktoring zinciri olan Factors Chain International (FCI) ve International Factors Group'a (IFG) Türkiye'de üye olan tek faktoring şirkettir. Bu avantaj Garanti Factoring'i rakiplerinden ayıran bir özellik. Bu iki zincir kuruluşu üye faktörlerin oluşturduğu geniş muhabir ağı aracılığıyla uluslararası işlemlerde dünyanın dört bir yanındaki muhabir faktoring şirketlerini daha etkin kullanarak müşterilerimizin vadeli mal mukabili satışlarını daha hızlı, kolay ve güvenilir hale getiriyoruz."

"Sektörün önü açılmalı"

Sektördeki firmaların en önemli ortak paydasının faktoringe yönelik algının gelişmesi yönünde olduğuna değinen Hulki Kara, bu alanda son dönemde yapılan çalışmaları desteklediklerini bildirdi. Özellikle KOBİ'lere yönelik alternatif bir finansman kaynağı olma özelliği ile sektörün bazı vergisel konularda önünün açılması gerektiğini savunan Kara, "Şüpheli alacaklar için ayrılan karşılıkların, ayrıldıkları yıldaki kurumlar vergisi matrahından indirilebilmesi önemli bir başlık. Yine, banka kredilerine ödediğimiz ve müşterilerimizden tahsil etmek durumunda olduğumuz çifte Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) ile müşterilerimize sunduğumuz fonlamanın maliyeti yükseliyor. Bu konularda atılacak adımların, sektörün önünü daha fazla açacağına inanıyoruz" dedi. Yasa sonrasında Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) yapacağı ek düzenlemelerin beklenmesi gerektiğini anımsatan Kara, birliğin kurulması, çalışma esaslarının belirlenmesi, sonrasında Fatura Kayıt Merkezi'nin kurulması ve faaliyete geçmesi gibi konuların, bu yılın önemli gündemlerinden olacağını vurguladı. Yasanın ardından sektörün gelişmeleri ve düzenlemeleri bekleyeceği tahmininde bulunan Kara, getirilen düzenlemelere uyum için iş yapış şekillerinin tekrar gözden geçirilerek, gerekli alanlarda adaptasyon çalışmalarının tamamlanacağını ilettili.



"Sektör, yıllık yüzde 10-12 seviyesinde büyür"

Son beş yıllık dönemde faktoring sektörünün finansal sektörler arasında en hızlı büyüme gösteren üye olduğuna dikkat çeken Hulki Kara, bu yıl yasal mevzuatın da netleşmesi ve sektöre getireceği ivmeyle birlikte büyümenin devam edeceğini savundu. "Bu yıl özellikle, BDDK tarafından yasaya paralel çıkarılacak yönetmelikler çerçevesinde faaliyetlerin uyumlandırılması önem kazanacak" diyen Kara, "Ayrıca, alacak kalitesindeki bozulmalara karşı dikkatli olmamız, riskleri dikkatli yönetmemiz gereken bir dönemdir. Ancak ben sektörün ivmesini bozmadan yıllık bazda yüzde 10-12 seviyesinde bir büyüme ile yoluna devam edeceğini düşünüyorum" dedi.