



Garanti Factoring



Basında Garanti Factoring / 2014

12 Ocak 2014
Para



24 Şubat 2014
Dünya



01 Mart 2014
Capital



01 Mayıs 2014
Capital



10 Mayıs 2014
milliyet.com.tr



09 Haziran 2014
Ekonomist



09 Haziran 2014
Capital



01 Ağustos 2014
Capital



01 Eylül 2014
Capital



13 Eylül 2014
milliyet.com.tr



13 Eylül 2014
sabah.com.tr



12 Eylül 2014
aksam.com.tr



22 Eylül 2014
Odavizyon



24 Eylül 2014
Para



24 Eylül 2014
hurriyet.com.tr



17 Ekim 2014
Finans Gündem

Finans Gündem

23 Ekim 2014
finanscaddesi.com



27 Ekim 2014
Interpress



31 Ekim 2014
sabah.com.tr



13 Kasım 2014
hurriyet.com.tr



24 Kasım 2014
aksam.com.tr



26 Kasım 2014
hurriyet.com.tr



01 Aralık 2014
Capital



01 Aralık 2014
Ekonomist

Ekonomist

04 Aralık 2014
Finans Gündem

Finans Gündem

Yöresel üründe büyük fırsat

Ayrıca 'Coğrafi İşaret' (CI) belgesi olan ürün listeleri

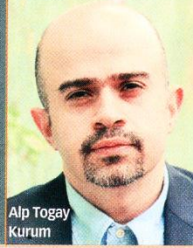


Leonardo Senni

n Thermo'nun yeni CEO'su

İtalya Ekonomik Kalkınma Bakanlığı (MISE) Enerji Bölümü Başkanlığı'ndan gelen Leonardo Senni, Ariston Thermo'nun CEO'su oldu. Senni'nin profesyonel iş hayatı deneyimleri arasında McKinsey, P&G gibi küresel şirketler bulunuyor. Senni, Fransa INSEAD'dan makine mühendisliği alanında lisans derecesi ve sonrasında işletme alanında yüksek lisans derecesi aldı.

KBR Londra ofisine atama



Alp Togay Kurum

Alp Togay Kurum, Türkiye, Azerbaycan, Kazakistan, Türkmenistan, Özbekistan ve Kuveyt Irak'tan sorumlu Bölge Müdürü olarak KBR'in Londra ofisine atandı. 2014 Mart ayı itibarıyla yeni görevine başlayacak olan Kurum, İstanbul ofisiyle iletişimi koparmayarak ayın belli zamanlarında Türkiye'de olacak. Kurum, KBR'in 55 bin çalışanı arasında hazırlanan "En Başarılı 20 Genç Yönetici" listesinde yer almıştı.

businessfinans



Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan (solda) ve Ziraat Bankası Genel Müdürü Hüseyin Aydın

İhracat kredisi için anlaşıldılar

Türk Eximbank, yurtiçinde yerleşik bankaların yurtdışında faaliyet gösteren şube, iştirak banka ve muhabir bankaları aracılığıyla da alıcı kredisi kullanılmasını mümkün kılacak yeni bir program geliştirdi. Bu program dahilinde Türk Eximbank ile Ziraat Bankası arasında 8 Ocak'ta işbirliği anlaşması imzalandı. Bu anlaşmayla, Ortadoğu, Orta Asya, Balkanlar, Afrika ve eski Doğu Bloku ülkelerinde faaliyet gösteren yurtiçi bankaların yurtdışı şube, iştirak ve muhabir banka müşterilerine, Türk firmalarından Türk menşeli mal ithal etmeleri karşılığında, Amerikan Doları ve euro cinsinden uygun maliyetli Türk Eximbank kaynaklı kredi kullanma imkanı sağlanacak.

60 milyon TL'lik ikinci ihraç



Garanti Faktoring Genel Müdürü Hülki Kara

Garanti Faktoring, müşterilerinin ticari alacaklarının finansmanında kullanılmak üzere 60 milyon TL tutarlı ikinci bono ihracını yaptı. Şirket, geçen yılın aralık ayında 236 milyon TL tutarlı bir bono ihracı yapmış ve talebin tamamını

karşılımıştı. İkinci ihraçla ilgili yazılı bir açıklama yapan Garanti Faktoring Genel Müdürü Hülki Kara, "60 milyon TL tutarlı bu ihraçla Sermaye Piyasası Kurulu'ndan aldığımız izinler çerçevesinde limitimizin tamamını kullanmış olduk. Önümüzdeki dönemde de koşullar uygun oldukça bono ihracına devam etmeyi planlıyoruz" dedi.

Finans sektöründe önemli satın alma



D&B Türkiye ve Kompass Türkiye'yi bünyesine katan CRIF, Recom'un gruba dahil olmasıyla birlikte Türkiye'de de alacak tahsilatı alanında hizmet vermeye başladı. CRIF böylece Türkiye'deki hizmet portföyünü, Recom'un uzmanlık alanı olan alacak yönetimi iş kolu ile genişletmiş oldu.

Kredi raporlama alanında uzman CRIF, Türkiye'de alacak yönetimi ve tahsilatı konusunda faaliyet gösteren Recom'u bünyesine kattı. Geçen yıl, Finar,

Yıldız Holding'de atamalar



Ahmet Anbarcı



Tuncer Akgün



Öğüz Aldemir

Yıldız Holding, yönetim kadrosunu üç yeni isimle güçlendirdi. Dr. Ahmet Anbarcı North Star İnovasyon Global Ar-Ge Başkanı, Tuncer Akgün İçecek İş Birimi'nden Sorumlu Başkan Yardımcısı, Öğüz Aldemir ise Gıda, Dondurulmuş Gıda ve Kişisel Bakım Grubu Başkan Yardımcısı olarak göreve başladılar. Dr. Anbarcı, Yıldız Holding'e katılmadan önce Doğu Avrupa, Orta Doğu, Afrika Bölgeleri Bilimsel, Regülasyon İşleri ve Beslenme Direktörü olarak görev yapıyordu.

Türk Henkel'de görev değişimi



Selin Evrem



Veli Dinçel



Güray Yıldız

Türk Henkel Hukuk ve Uyum Müdürlüğü görevine Selin Evrem, Çamaşır ve Ev Bakım Satış Direktörlüğü görevine ise Veli Dinçel atandı. Türk Henkel Çamaşır ve Ev Bakım Satış Direktörü Güray Yıldız ise Macaristan Henkel'de Çamaşır ve Ev Bakım Genel Müdürü oldu. Evrem, Ernst and Young Türkiye, Carrefour Grup ve Habboush Grup'ta görev aldı. Dinçel, son olarak Reckitt Benckiser Baltık Ülkeleri ve Kaliningrad Ülke Müdürü olarak görev yapıyordu. Yıldız ise iş hayatına Gillette Türkiye'de başladı.

Bilgilerini güncelleyenlere hediyeler

BNP Paribas Cardif Emeklilik'in globaldeki şirketi BNP Paribas Cardif'in 40'inci kuruluş yıldönümünü kutlamak amacıyla kişisel bilgilerini

güncelleyenlere özel armağanlar sunduğu kampanyanın tarihleri belli oldu. Yapılan çekiliş



sonucunda 40 BNP Paribas Cardif Emeklilik katılımcısı beş Samsung i9500 Galaxy S4 cep telefonu, beş Samsung notebook bilgisayar, 10 Samsung Galaxy Note 16 GB tablet bilgisayar ve 20 adet Samsung LED TV kazandı.



faktoring

DÜNYA

24 Şubat 2014 / PAZARTESİ

Garanti Factoring toplam şube sayısını 21'e çıkardı

Başta KOBİ'ler, ithalatçı ve ihracatçı şirketler ile yaygın tedarikçi ve bayi ağına sahip kuruluşlar olmak üzere geniş bir müşteri tabanına hizmet veren Garanti Factoring, 2013 yılında 11 yeni şube açtı. Toplam şube sayılarını 21'e çıkardıklarını bildiren Garanti Factoring Genel Müdürü Hülki Kara, banka iştiraki olan faktoring şirketleri arasında en geniş şube ve satış ağına sahip firma haline geldiklerini dile getirdi.

Açtıkları şubelerin yanı sıra teknoloji yatırımlarının da aralıksız olarak devam ettiğine değinen Garanti Factoring Genel Müdürü Hülki Kara, şirket organizasyonlarını, iş süreçlerini, pazarlama ağlarını yeniden tasarladıklarını aktardı. Süreçlerini, gelişen ihtiyaçlara uygun olacak şekilde sürekli geliştirdiklerini anlatan Kara, "Süreçlerimizde teknolojiyi daha fazla kullanmak için IT projeleri yapıyoruz ve bu alana yaklaşık 1 yılda 1.5 milyon dolar yatırdık. Üç yıl daha teknolojiye yatırım yapmaya devam edeceğiz. Böylece toplam teknoloji yatırımlarımız 5 milyon dolara ulaşacak" diye konuştu.

"Yüzde 20-25 büyüme hedefliyoruz"

Müşteri sayısında da banka iştiraki olan faktoring şirketleri arasında lider konumunda olduklarını iddia eden Hülki Kara, "Bu liderliğimizi 2014 yılında da pekiştirerek sürdürmeyi hedefliyoruz. Ayrıca hizmet verdiğimiz en küçük ticari işletmeden en büyük kurumsal müşterimize kadar tüm segmentlerde sektör ortalamalarının üzerine çıkarak işlem hacminde ve faktoring alacaklarında yüzde 20-25 oranında bir büyüme hedefliyoruz" şeklinde konuştu. Özellikle 2013'ün üçüncü çeyreğinde ve takip eden aylarda işlem hacmi ve adetlerinin imlenerek arttığını belirten Kara, geçen yıl yurtiçi ve yurtdışı faktoring işlemlerinde, işlem adedi ve işlem hacmi gibi birçok kalemdeki sonuçların, bir önceki yıl sonu rakam-

larının üzerinde gerçekleştiğini söyledi.

"Müşterilerimize finansman, garanti ve tahsilat hizmetleri sunuyoruz"

Firma olarak faktoring faaliyetleri içinde sayılan finansman, garanti ve tahsilat hizmetlerini tek tek veya bir arada müşterilere sunduklarını ifade eden Hülki Kara, yurtiçi ve yurtdışı faktoring işlemlerini Doğuş Grubu ve BBVA birlikteliği ile geniş bir network üzerinden müşteri ihtiyaçlarına odaklı bir şekilde yürüttüklerini belirtti. Sektörde fark yaratacak, müşteri ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik entegre ürünler geliştirmeyi, öncelikli hedeflerinden biri olarak gördüklerine dikkat çeken Kara, bu amaçla, gelişmiş ülkelerde örnekleri olan ama henüz Türkiye'de uygulama imkanı olmayan ürünleri getirmeyi istediklerini bildirdi. "Faktoring sektörünün dinamiklerini de göz önünde bulundurarak 2013 yılı ortasında 'Alacağım Garanti'de' ürünü-müzü geliştirdik" diyen Hülki Kara, şöyle devam etti: "Uzun çalışmalardan sonra yurtdışı işlemlerde muhabetlerimiz aracıyla sağladığımız teminat yapısına benzer bir yapı kurarak sektörümüzde ilk defa 'Alacağım Garanti'de' adı altında satıcıların yurtiçi alacaklarının vadesinde ödenmemesi riskini garanti altına alınması konusunda bir ürünü sunduk. Bu ürünle alıcıların aciz, iflas ve temerrüt durumlarını garanti altına alıyoruz. Ürün içeriğinde garanti hizmeti ile bir-



%25

GARANTİ FACTORING'İN İŞLEM HACMİNDE VE FAKTORİNG ALACAKLARINDA BÜYÜME HEDEFİ

likte satıcı firmaya, finansman ve tahsilat hizmeti imkanı da sunuyoruz." 2014 planları çerçevesinde gayrikabili rücu işlem hacmini artırmaya yönelik çalışmalarının da devam ettiği bilgisini veren Kara, yılın ilk çeyreğinde bu konuda geliştirdikleri ürünü müşterilere sunmayı planladıklarını kaydetti.

Sektörde yıllardır beklenen yasanın 2012 yılının son ayında onaylanarak yürürlüğe girdiğini ve 2013 yılında ise yasayla getirilen düzenlemelerin ne şekilde yapılacağına ilişkin alt düzenlemelerin hazırlanarak uygulamaya konduğunu anımsatan Hülki Kara, "Faaliyet esaslarına ilişkin düzenlemelerin arasında kanunca en önemlisi faktoring, leasing ve finansman şirketlerinin tek bir birlik altında birleştirilmesi olmuştur. Birlik, her üç sektörün de gelişmesi ve kamu kurumlarının da dahil olduğu çevrelerde temsili için gerekli stratejik aksiyonların alınması ve girişimlerde bulunulması açısından eski-

ye oranla daha etkin bir rol oynayacaktır. Ayrıca birliğin kurulmasıyla, yeni yasal düzenleme kapsamında getirilen ve faktoring şirketlerinin faaliyetlerini önemli ölçüde etkileyecek olan 'Fatura Kayıt Merkezi' yapılanması için çalışmalar da başlamış oldu. Faktoring sektörünün, ekonominin gelişmesi için yaptığı katkıların yanında kayıt dışı ekonomi ile mücadele konusunda da önemli bir vazifesi bulunmaktadır. 'Fatura Kayıt Merkezi' ve daha önceden yürürlüğe girmiş olan e-fatura düzenlemeleri ile birlikte hem sektördeki mükerrer finansman riskinin önüne geçilecek hem de faktoring şirketleri, faaliyetleri esnasındaki online sorgulamalar vasıtasıyla daha etkin ve güvenli iş akışları oluşturacaktır" şeklinde konuştu.

Gelecek dönemde sektördeki firmaların yeni yasanın ön gördüğü düzenlemeler doğrultusunda özellikle sermaye yeterliliği konusuna önem sağlamaları konusunda çaba göstermeleri gerektiğine işaret eden Hülki Kara, bu sürece uyum sağlayamayan firmalar olsa da sektörün bu süreçten daha güçlü aktif ve sermaye yapısı ile çıkacağını savundu. Faktoring sektörünün, faaliyet konusunun temelinde ticari bir ilişki olması nedeniyle sürdürülebilir ekonomik büyümeye katkısı olduğunu altını çizen Kara, sektörün son dönemdeki düzenlemeler sonrasında her geçen gün daha da güçlenerek büyüyeceği görüşünü bildirdi.

ARAŞTIRMA SERVİSİ



ÜNAL GÖKMEN



HÜLKİ KARA



COŞKUN BULAK

rak sıralanıyor. Bu nedenle de yöneticiler tarafından sektördeki öncü konumlarını sürdürecekleri düşüncesi hakim.

Sinan Çevik, "Geçmiş son 5 yıla baktığımızda leasing sektöründe ilk 5 şirketin aldığı pay hep yüzde 50-60 aralığında. Bu durumun önümüzdeki 3-5 yıl için de bu şekilde devam edeceğini düşünüyorum" şeklinde konuşuyor.

Aklease Genel Müdürü Tuncer Mutlucan da aynı fikirde: "Sektörde önümüzdeki dönemde büyük bir değişiklik beklemiyoruz. Ancak pazar paylarının birbirine yakın olması ve pazarın görece küçüklüğü nedeniyle, ilk 5 sıralamasında ancak orta vadede değişiklik gerçekleşebilir."

Gelecekte leasingte lider şirketlerin belirlenmesinde yeni leasing yasasıyla izin verilen operasyonel kiralama kilit rol oynayacak. Önümüzdeki 5 yıllık süreçte operasyonel leasingin sektör işlem hacminden yüz-

de 10 pay alması bekleniyor. Yani operasyonel tarafta da güçlü olan leasing şirketi doğal olarak pazarda öne çıkacak.

RİSK PAYLAŞILDI PAY DÜŞTÜ

En büyük değişim ise faktoring sektöründe görülüyor. 2013 yılı ilk 9 ay sonunda ilk 5 şirketin faktoring alacaklarında toplam pazar payı yüzde 38 olarak hesaplanıyor. 2008 yıl sonunda ise ilk 5, faktoring alacaklarında yüzde 52,1 pay alıyordu.

Faktoring, doğası gereği kısa vadeli ticaretin bir parçası olarak çok dinamik bir sektör. Faktoring şirketleri de ekonomik gelişmelere göre büyüme, risk yönetimi, müşteri yapısı gibi pek çok konuda hızla strateji değiştirebilme yeteneğine sahip. İşte risk yönetimindeki strateji değişimi, ilk 5'in düşen payının ana nedeni. Büyük kurumsal işlemlerde sorun yaşayan lider faktoring şirketleri, refleks olarak bir anda frene bastı.

Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Coşkun Bulak, "Yıllar itibarıyla faktoring hizmetinden yararlanan kurumsal şirket sayısında ve işlem hacimlerinde yaşanan artışlar ilk beş şirkette önemli hacimsel büyümeler yarattı" diyor. Bu büyük kurumların risklerinin ilk 10 şirket tarafından paylaşılması, sektördeki ağırlığını da değiştiriyor.

Garanti Factoring Genel Müdürü Hülki Kara bu konuda, "Her ne kadar ilk bakışta dağılımda düşüş olduğu gibi gözükse de faktoring alacaklarındaki payın değişmesi, ilk 5'in dışında kalan diğer oyuncuların da pay almaya başladığı anlamına geliyor" yorumunda bulunuyor.

Ancak pazardaki mevcut tablonun bu haliyle devam etmesi bekleniyor. Fiba Faktoring Genel Müdürü Oya Yüksel, "İlk 5 firmanın toplam payı, yüzde 5 artarak ya da eksilerek sürececek" diye konuşuyor.

Kara ise gelecekle ilgili olarak iyimser konuşuyor: "Şahsen ilk 5 hatta 10 şirketin paylarının hızı sınırlı kalsa da artacağını düşünüyorum."

Ancak sıralamada değişiklikler de beklenmiyor değil. Yöneticiler, ilk 5 içindeki şirketlerin kısa vadede pastadan aldıkları paya göre ilk 10 içinden gelecek yeni oyuncularla yer değiştirmesini olası görüyor. Yeni yasa sonrası gelen düzenlemeler de göz önünde bulundurulduğunda güçlü finansal yapıya sahip yeni şirketler ortaya çıkacak. **C**

ÜNAL GÖKMEN / GARANTİ LEASING GM

"KÂR, PAZAR PAYINDAN ÖNEMLİ"

SÜRECİNİ İYİLEŞTİRMEYEN ZORLANACAK Leasing sektöründe şirket için en önemli konulardan biri sürdürülebilir kârlılık. Pazar payı almak veya korumak amaçlı kârsız işlem yapılacağını düşünmüyorum. Bu sebeple, marjların daralması neticesinde, önümüzdeki dönemde süreçlerini iyileştiremeyip, maliyetlerini de kontrol edemeyen ve gelir yaratma açısından müşteri tabanını sistematik bir şekilde artıramayan firmaların, zaman içinde faaliyetlerini aynı hızda sürdürmekte zorlanacaklarını söyleyebilirim. İlk 5 şirket yüzde 50'yi aşan payı sürdürmek istiyorsa daha fazla müşteriye farklı alternatifler sunmalı.

SAT-GERİ KİRALA KİLİT Bunun yanında, toplam 33 şirket arasında ilk 10 şirkete baktığımızda, Siemens Leasing hariç, sektörün yüzde 85'ine banka işbirlikli şirketlerinin hakim olduklarını görüyoruz. Bu yapının önümüzdeki yıllarda da değişeceğini düşünmüyoruz. Sektörün işlem hacminin büyük bir kısmı uzun süredir, 4 adet mal grubunda gerçekleşiyor. Önümüzdeki dönemde de bu mal gruplarının, hacimsel ağırlıklarını koruyacağını düşünüyorum. Dolayısıyla rekabetin de daha çok bu ekipman gruplarında yaşanacağını söyleyebilirim. Yalnız Sat- Geri Kirala ve büyük enerji projelerinde aktifliğini artıran şirketlerin pazar payları hızla değişebilir.



sunduğu ana hizmet, finansman ve tahsilat hizmeti haline aldı” diyen TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar da bu yıl KOBİ müşterilerine yurtiçi işlemlerde de garantili faktoring hizmeti vereceklerini belirtiyor. Baydar, “Faktoring sektörünün KOBİ segmentindeki müşterilerine verdiği hizmetlerden elde ettiği net geliri yüzde 10’lar civarında. Büyük ölçek müşterilerinden elde ettiği net geliri ise yüzde 2’ler seviyesinde” şeklinde konuşuyor.

Gelecekte de KOBİ’lere yönelik bu tahsilat işlemlerinin kârlılığını koruması bekleniyor. Bu konuda Deniz Faktoring Genel Müdürü Mustafa Şahan, “Müşteriyi tutmanın maliyeti, yenisini kazanmaktan çok daha düşük. Kârlılık için eski müşterileri korumaya çalışıyoruz. Sektörümüzde ortalama vadenin 90 gün olması ve ekonomik konjonktürün hızla değişmesi gelecek için tahmin yapmayı zorlaştırıyor. Ama ileride de bu alanın kârlılığını koruyacağımı düşünüyorum” diyor.

Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili ve Strateji Fak-



toring Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Ataman ise Türkiye’nin geçtiğimiz yıl ihracatta gerçekleştirdiği rekor artışın da etkisiyle ihracat faktoringine ilginin artacağına inanıyor. Ataman, “İhracatta 2023 hedefi 500 milyar dolar. Bunun sadece yüzde 5’ini faktoring işlemlerine konu edebilirsek sektör olarak minimum riske sürekli artan bir ciroya ve kâra sahip oluruz” diyor.



LEVENT ŞİŞMANOĞLU / RAY SİĞORTA GENEL MÜDÜRÜ

“FERDİ KAZA SİĞORTALARINA DİKKAT!”

HASAR ORANI ÖNEMLİ Bizim sektörde sigortacılar daha düşük risk taşıyan konularda, sigortalılar ise daha yüksek risk gördükleri alanlarda sigorta sözleşmesi yapmak ister. Örneğin kasko sigortasında her 100 sigortalıdan 40’ı hasar alırken, ferdî kaza sigortalarında her bin sigortalıdan 1’i hasar görür. Bu nedenle de araçlar sigortalıların fiyat rekabeti ilk planda olur. Şahısların kazalara karşı sigortalılaşmasında ise ikna etme becerisi ön plana çıkar.

BANKA BAĞI OLANLAR ÖNDE Bu yüzden kârlılık anlamında ferdî kaza branşı dikkat çekici... Ferdî kaza branşında kârlılık oranı yapılan işin yüzde 20’si düzeyinde gerçekleşir. Ferdî kaza branşında pazar payında, bir banka kanalı ile organik bağı olan sigorta şirketlerinin şansının daha yüksek olduğu aşikâr... Ürün hedef kitlesi genel olarak banka müşterisi olmaya yatkın ve hatta bankalar bazı kredi risklerini bu sigortayla birlikte sunuyor. Dolayısıyla bu ürün grubunda pazar yapıcılar, banka kanalı daha ağırlıklı olan sigorta şirketleri oluyor. Ben nakliyat, konut ve küçük iş yerlerine yönelik sigortalarda da kârlılığını koruyacağımı düşünüyorum.

266 CAPITAL 5 / 2014

BES’TE DAĞITIM KANALI ÖNEMLİ

Bireysel emeklilik ve hayat şirketleri, hayat sigortalılarının kârlarıyla yaşıyor. 2013 yıl sonunda emeklilik şirketlerinin yazdığı toplam 175 milyon TL’lik zarar da bunun en net kanıtı. 2013 yılı başında sisteme getirilen düzenlemeler kârda negatif etki yaratıyor.

AvivaSA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Meral Erenden, “Başlangıçta sadece bireysel emeklilik alanında faaliyet gösteren bir şirketin kâra geçiş süresi ortalama 7 yıldır. Ancak geçen yıl başında yapılan düzenlemelerin ardından bu süre, 8-9 yıla uzadı” diyor.

Katılımcıların bireysel mi yoksa kurumsal mı sisteme dahil olduğu kritik önem taşıyor. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, “Kurumsal katılımlarda kâr oranı daha yüksek, yüzde 10-12 oluyor. Çünkü BES şirketlerinin en büyük gelir kaynakları olan fon işletim giderleri ve yönetim gider kesintilerinden elde edilen gelir, kurumsal katılımlarda daha yüksek” diye konuşuyor.

BES’te bireysel katılımlarda bir poliçeden kâr elde edilmeye başlanması asgari 4 yıldan sonra mümkün oluyor. Oysa kurumsal katılımlarda bu süre, 2-3 yıl kadar iniyor.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu ise bireysel katılımlarda yüksek kâr elde etme ve yönetim maliyetlerine rağmen nispi olarak daha esnek bir fiyatlamayla kârlılığın yüksek tutulabileceğini belirtiyor. Bireysel segmentte düşük maliyetli dağıtım kanallarının kullanım etkinliği ve fon büyüklüğü anlamında belirli bir ölçüğe ulaşılmasının kârlılıkta esas belirleyici olduğunu da vurguluyor.

BES’te yeni bir düzenlemeyle her işe girenin doğal olarak sisteme katılacağı bir modelin hayata geçirilmesi bekleniyor. Erenden bu konuda şöyle konuşuyor: “Yarı veya tam zorunlu katılımlar müşteri kazanma maliyetlerini aşağı çekerek kârlılığa katkı sağlama potansiyeli taşıyor. Ancak bu çalışmaların detayları netleşmediği için henüz kârlılığı nasıl etkileyeceğini öngöremiyoruz.”

'Merkez faiz indirimini hızlı yapmayabilir'

Merkez Bankası'nın faiz indirimini beklendiği kadar hızlı olmayacağını ifade eden Garanti Faktoring Genel Müdürü Kara, indirim 50 puan veya 1 puan olmasını öngördüklerini söyledi

Paylaş Tweet +1 0 +

Sitene Ekle Yorum Yaz 0



Ayfer Yıldız

Factoring sektörünün toplam aktif büyüklüğü 2013 yılının sonunda, bir önceki yıla göre yüzde 19.9 artışla 18.2 milyar TL'den 21.8 milyar TL'ye yükseldi. Sektörün işlem hacmi ise geçen yıl yüzde 16.2 artışla 48.2 milyar dolara çıktı. Ancak, piyasadaki faiz artışlarının da etkisiyle sektörün kârlılığı yüzde 20 gerileyerek 498 milyon TL oldu.

Seçimden sonra piyasadaki talebin tekrar açıldığını ifade eden Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, sektördeki büyümenin bu yılsonunda yüzde 15 civarında olmasını belediklerini söyledi. Yılın başında gerçekleşen Merkez Bankası'nın faiz artırımının kısa vadeli borçlanan factoring sektörünü olumsuz etkilediğini ancak, şirket olarak borçlanma vadesini bono ihraçları ile uzattıklarını kaydetti.

Merkez'in önümüzdeki dönemde faiz indirimini hızlı yapmayacağını, azalışın 50 baz puan veya 1 puan olmasını belediklerini kaydeden Kara, "Faizin geri gelmesi beklentiler kadar hızlı olmayacaktır. Önümüzde yine bir seçim süreci var, piyasalar bu süreci de yakın edecektir. Ayrıca, FED'in açıklamalarını da dikkatle izlemek gerekiyor. FED'in ne zaman faiz artışına başlayacağı da önem taşıyor" dedi.

İthalat factoringine ivme

Sektörle ilgili bilgi de veren Kara, factoring, finansal kiralama ve finansman şirketlerinin bir araya gelerek 'Birlik' oluşturmasının meyvelerinin alınmaya başlandığına söyledi. Kara, yıllardır Maliye ile muğlak kalan ithalat factoringi kapsamındaki transferlerin peşin ithalat işlemi olarak kabul edilip edilmeyeceği konusunun çözüme kavuştuğunu belirtti. İthalat factoringinin KKDF'ye tabi olmadığını hatırlatan Kara, bu konunun çözümlenmesinin sektöre ivme kazandıracağını anlattı.

'KOBİ'lere 30 dakikada kredi veriyor'

Garanti Faktoring'in 1 Şubat itibarıyla sunmaya başladığı ve 'hız' adını verdiği yeni ürününe yoğun ilgi oluşmuş durumda. Şu ana kadar söz konusu ürün üzerinden 25 milyar TL'lik ödeme yapılmış. En fazla 50 bin TL'lik limit tesis edilen ürünün bilançodaki payının artırılması hedefleniyor. Genel Müdür Hulki Kara bu ürünle ilgili olarak, "Temel amacımız kredi sürecini hızlandırmak ve kısa sürede kredi ihtiyacı olan müşterilerimize ulaşmak" dedi.

Etiketler: FED,Merkez Bankası,Garanti Faktoring

« önceki haber | sonraki haber »

DOSYA / FAKTORİNG



"2014 yılı 2013'ten daha iyi olacak"

İLK ÇEYREKTE 2,7 MİLYAR TL CİRO: Yıl sonu rakamlarımıza baktığımızda 2013 yılını 9,8 milyar TL ciro ve 37 bin adet işlemle kapattığımızı görüyoruz. Geçen yıl ciromuzu yüzde 30 civarında, işlem adedimizi de yüzde 10'a yakın bir seviyede artırdık. Bu yıl ise rakamlarımız 2013 yılının üzerinde seyrediyor. Özellikle iyi bir mart ve nisan ayı geçirdik. İlk çeyrek itibariyle ciromuz 2,7 milyar TL'ye çıktı, işlem adedimiz de 9 bin 500'ün üzerinde gerçekleşti. 2014 hedeflerimiz önceki yılın üstünde bir ciroya ve müşteri adedine ulaşmak. Yeni şubelerimizin yanında, bu yıl içinde özellikle KOBİ'lere yönelik olarak uygulamaya aldığımız süreçlerimizle yeni müşteri adedimizi artırmayı amaçlıyoruz.

HER YIL YÜZDE 25 BÜYÜME: Biz şirket olarak her yıl sektörün genel büyüme hedefinin üstünde bir büyümeyi kendimize hedef olarak alıyoruz. Her yıl için planlamalarımız bu şekilde gerçekleşiyor. Yüzde 20-25 aralığında büyümeyi hedefliyoruz. Finansman sağladığımız sektörlerin başında ağırlıklı olarak imalat ve hizmet sektörü geliyor. Alt kırımlara bakınca da otomotiv, enerji ve lojistik sektörünün geldiğini görüyoruz.

İHRACATTA PAYIMIZ ARTIYOR: İhracatta geçen yıl 352 milyon dolar ciro gerçekleştirdik. Hacmimiz ve müşteri adedimiz her geçen gün artıyor. İlk çeyrekte ciromuz 95 milyon dolar seviyesine geldi. İhracat faktoringinde, faktoring şirketlerini önümüzdeki dönemde çok büyük fırsatlar bekliyor. Biz de özellikle muhabir garantili ihracatı yeni müşterilere anlatmaya ve pastayı büyötmeye çalışıyoruz. Ülkemizin her köşesindeki ihracatçılara bu ürünümüzün avantajlarını anlatıyoruz ve bugüne kadar sıklıkla bu ürünü kullanan müşterilere yenilerini eklemeye çalışıyoruz.

HULKİ KARA

Garanti Factoring Genel Müdürü





FAKTORİNG



Hülki Kara, "Müşterilerimizin yüzde 51'i üç büyük şehir dışında. Bu yıl İstanbul dışında 2400 yeni müşteri hedefliyoruz" diyor.

"2015 sonunda bugün 7 olan şube sayımızı 11'e çıkaracağız" diyor. Garanti Factoring Genel Müdürü Hülki Kara da Doğu ve Güneydoğu Anadolu'nun belirli bir kısmına daha iyi hizmet verebilmek için orta ve uzun vadeli çalışmalar yaptıklarını kaydediyor.

Aynı şekilde 2014 başında Konya'da şube açan Fiba Faktoring, Gaziantep, Kayseri ve Adana'da bu yönde fizibilite çalışmaları yapıyor. Deniz Faktoring de bu yıl Diyarbakır'da hizmet vermeye hazırlanıyor.

Eko Faktoring Genel Müdürü Hakan Dilek ise bu yıl sonuna kadar İzmit, Mersin ve Erzurum'da 3 şubeyi daha devreye alacaklarını açıklıyor.

BANKA KANALI DA ETKİN

Bir de sektörün şöyle bir gerçeği var: Faktoring alanında lider oyuncuların hemen hemen hepsi iştiraki oldukları bankalarla sinerji halinde çalışıyor. Örneğin Yapı Kredi Faktoring, yurt geneline yayılmış 900'ün üzerindeki Yapı Kredi şubesiyle müşterileriyle yakın iletişimde.

Bu mantıkla faktoring şirketlerinin işlem hacimlerinde banka kanalı önemli pay alıyor. Şeker Faktoring Genel Müdürü Ali Güray Demir'in, "Bağımsız şubeleşmenin yanı sıra Şekerbank'ın 70 il ve 101 merkez dışı ilçeye yayılmış tabana yaygın şube ağını kullanıyoruz. 2014'ün ilk 4 ayında toplam ciromuzun yüzde 48'i banka kanalı tarafından gerçekleşti" diyor.

Aynı şekilde TEB Faktoring'in bu yıl imzalanan sözleşmelerinin yüzde 50'si, banka kanalıyla oluyor. Çağatay Baydar, "2014'te



Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara , “İhracat factoringindeki potansiyeli görmek için ülke ihracatının ödeme şekillerine göre ayırımına bakmak lazım. Mal mukabili işletmelerde ihracatlara garanti, tahsilat ve finansman imkanı sunan ihracat factoringinin toplam cirosunun 5 milyar dolara dahi henüz ulaşmadığını görüyoruz. Bu alanda factoring şirketlerini çok büyük fırsatlar bekliyor. 2014’te burada büyümenin yüzde 20 olacağını düşünüyorum” diyor.



ENERJİ 2'YE KATLIYOR Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara da üretim ve hizmet altındaki belirli sektörlerde mevcut hacimlerini arttırmayı hedeflediklerini açıklıyor. Kara, “Özellikle yüksek hacimli işlemlerin gerçekleştiği enerji, otomotiv üretimi ve dağıtımına odaklanıyoruz. Enerji ve petrol işlemleriyle ilgili sektörlerde yüzde 100’e yakın büyüme söz konusu. Diğer sektörlerde büyüme oranları yüzde 25-30 arasında değişiyor. Odaklandığımız bu sektörler ilk 6 aylık ciromuzda 3 milyar TL’lik bir büyüklüğe sahip” diye konuşuyor.



Hulki
Kara

Garanti Factoring'in notu yükseldi

Garanti Factoring'in Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme notu 8.90'a yükseldi. Kobirate'in hazırladığı raporda, "Bu sonuç Garanti Factoring'in, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne önemli ölçüde uyum sağladığını ifade etmekte" denildi.

Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, hedeflerinin takip eden derecelendirme döneminde uyum notunu "9.00-10.00" aralığına taşımak olduğunu vurgularken, "Şirketimizin şeffaf yapısı ile sürdürdüğü faaliyetleri göz önüne alınarak bu kapsamda Kurumsal Yönetim Uyum derecelendirme notu alan factoring şirketi olmaktan da büyük gurur duyuyoruz" dedi.

■ EKONOMİ SERVİSİ

Hulki Kara



Garanti Faktoring'in notu arttı

GARANTİ

Factoring, Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme notunu 8.90'a yükseltti. Bu notu "9,00-10,00" aralığına taşımayı hedeflediklerini belirten Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, "Garanti Faktoring olarak kurumsal yönetim ilkelerine uyuyor ve bu ilkelere uyguluyoruz. Kurumsal Yönetim Uyum derecelendirme notu alan faktoring şirketi olmaktan gurur duyuyoruz" dedi.



Notunu 8.90'a yükseltti



KOBİRA-
TE AŞ. Ga-

ranti Factoring'in,
Kurumsal Yöne-
tim Uyum Derece-
lendirme notunu
8.90'a yükseltti.
Garanti Factoring
Genel Müdürü Hul-
ki Kara, şirket ola-
rak hedeflerinin
Kurumsal Yöne-
tim uyum notunu
"9,00-10,00" aralı-
ğına taşımak oldu-
ğunu ifade etti.



Hulki Kara Garanti Factoring Genel Müdürü

Faktoring sektörü, banka dışı mali kesimin önemli bir parçasını oluşturuyor. 2013 yıl sonu rakamlarına baktığımızda 48 mia USD tutarında işlem yapıldığını görüyoruz. Aynı dönemde aktif toplamı da yaklaşık 22 mia TL olarak gerçekleşti. 2014 yılının ilk yarısına baktığımızda da sektördeki toplam işlem hacminin yüzde 15 seviyelerinde büyüdüğünü görüyoruz.

Genel olarak baktığımızda ise faktoring sektörü özellikle 2012 yılı sonunda yürürlüğe giren yasa ve sonrasındaki alt düzenlemelerle ekonomideki gelişmeye paralel olarak büyüyor. Düzenlemeler sonrasında hem kurumsal yönetim anlamında daha şeffaf ve hesap verebilir bir yapı oluşturulmuş hem de operasyonel olarak geliştirilmesi gereken noktalara çözüm bulunmaya çalışıldı.

Sektörün gelişme trendi yurt içinden ve yurt dışından yeni girişler için de ilgiyi artırıyor. Türkiye genelinde yaptığımız saha ziyaretlerinde her geçen gün daha fazla müşterinin nezdinde faktoring sektörünün ve ürünlerinin bilinirliğinin arttığına sevinerek şahit oluyoruz.

İçinde bulunduğumuz yakın coğrafyadaki olumsuz gelişmelere ve önümüzdeki dönemde Avrupa Birliği'ndeki durgunluğa rağmen sektör bu yılı da büyüyerek kapatacak. Sektörün toplam işlem hacmindeki büyümenin yüzde 20 seviyesinde olacağını düşünüyoruz.

-İşlem hacmimiz geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25 oranında büyüme gösterdi

Garanti Factoring, sektörün en eski şirketlerinden biridir. Hem ciro hem de aktif toplamı bakımından yıl sonu rakamlarına bakıldığında ikinci sırada yer alıyor. Türkiye geneline bakıldığında 21 şubesi ile banka iştiraki faktoring şirketleri arasında en yaygın şube ağına sahip faktoring şirkettir. Garanti Factoring olarak bizi farklılaştıran noktalardan en önemlisi müşteri ihtiyaçlarına yönelik en uygun ürünleri geliştirme yeteneğimizdir.

Örnek olarak 2013 yılının ikinci yarısı ve sonrasında müşte-

Faktoring sektöründe toplam işlem hacmi yüzde 15 seviyelerinde büyüdü

rilerimizin finansman ihtiyaçları için geliştirdiğimiz 'HIZ' ve ticaretin doğasındaki ödenmeme riskine karşı geliştirdiğimiz 'Alacağım Garanti'de' ürünlerini sayabiliriz.

'HIZ' sürecimizde özellikle KOBİ segmentindeki müşterilerimizin nakit ihtiyaçlarına 30 dakika içinde en hızlı ve uygun çözümü bulmak için alacakları ile ilgili analiz yaparak 50bin TL'ye kadar finansman imkanı sağlanıyor.

2014 yılının ilk yarısına baktığımızda şirket olarak işlem hacmimizde geçen yılın aynı dönemine oranla yaklaşık yüzde 25 oranında bir büyümeyi yakaladığımızı görüyoruz. Yıl sonuna göre de aktifimizde yüzde 10'a yakın bir büyüme gerçekleştirdik.

-Ürün geliştirme konusuna ağırlık veren sayılı şirketten biriyiz

Sektöre ilişkin yatırımlarımızın önceliklisi geçen sene içinde tamamladığımız şube ağıımızı, ülke içindeki kapsama alanımızı en optimum seviyeye getirmek için yapılan geliştirme projesiydi. Bu sene ise, şirket içinde daha önce başlattığımız süreç geliştirme çalışmalarının parçası olarak devam eden teknoloji yatırımları önceliğimizi alıyor.

Bunun dışında sektörde, ürün geliştirme konusuna ağırlık veren sayılı şirketten biriyiz. Geçtiğimiz sene 'Alacağım Garanti'de' ürünümüzü ve bu sene başında da özellikle KOBİ'lere yönelik olarak nakit ihtiyaçlarına en uygun ve acil çözümü bulabilmek için 'HIZ' ürünümüzü müşterilerimize sunduk, bu sene de garantili işlemlerin artırılması için son test aşamasında olan bir ürünümüz var. Önümüzdeki sene de tedarikçi finansmanı ile ilgili sistemsel altyapı çalışmalarını tamamlamayı planlıyoruz.

Garanti Factoring olarak ana ilkelerimizden en küçük işletmeden en büyük kurumsal şirkete kadar her segmentteki müşterilerimiz ihtiyaçlarına uygun tam servis faktoring hizmeti sunmaktir. Banka iştiraki olan faktoring şirketleri arasında en çok müşteriye sahip olan şirkettir.

Satış ve pazarlamadan, kredi ve operasyon birimlerimize kadar tüm organizasyonumuzu da bu anlayış doğrultusunda yapılandırıyoruz.

-Sektörün karşı karşıya kaldığı en önemli sorun aracılık maliyetleri

Sektörün karşı karşıya kaldığı en önemli sorun bankalara göre faktoring sektöründeki şirketlerin katlanmak zorunda oldukları aracılık maliyetleridir. Bu maliyetler; görevi müşterilerine, özellikle de KOBİ niteliğindekiilere, hızlı ve uygun finansman desteği sağlamak ve doğası gereği kayıt dışı ekonominin azalmasına katkıda bulunmak olan sektörün rekabet dezavantajı ile işlem yapmasına sebep oluyor.

Yeni düzenleme ile kurulması öngörülen fatura kayıt merkezinin altyapı çalışmaları da tamamlanmak üzere. Uygulamaya alındığında sektörel ilgili olarak önemli riskleri kapatacağını ve verimliliği arttıracığını düşünüyoruz.



Garanti Factoring notunu yükseltti



Hulki Kara

Garanti Factoring, Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme notunu 8.90'a yükseltti. Hedeflerinin takip eden derecelendirme döneminde uyum notunu '9.00-10.00' aralığına taşımak

olduğunu söyleyen Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, "Şirketimizin şeffaf yapısı ile sürdürdüğü faaliyetler göz önüne alınarak bu kapsamda kurumsal yönetim uyum derecelendirme notu alan faktöring şirketi olmaktan gurur duyuyoruz" dedi.



Garanti notunu yükseltti

Garanti Factoring, Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme notunu 8.90'a yükseltti. Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, hedeflerinin takip eden derecelendirme döneminde uyum notunu 9,00-10,00 aralığına taşımak olduğunu belirterek, "Garanti Factoring olarak kurumsal yönetim ilkelerine uyuyor ve bu ilkeleri uyguluyoruz" dedi.

Finans Gündem

Factoring Sektöründe Cirolar Arttı

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) factoring sektöründe ilk yarıyla ilişkin finansal sonuçları yayınladı. Factoring sektörü yayınlanan rapora göre ikinci çeyrek itibarıyla sektörün toplam cirosu geçen yılın eş dönemine göre yüzde 22 oranında artarak 42.2 milyar TL'den, 51.5 milyar TL'ye, factoring alacakları ise yüzde 19.5'lük artışla 18 milyar TL'den 21.5 milyar TL'ye ulaştı. Sektörün ilk yarındaki sonuçlar şirket pazar paylarını da değiştirdi. 2013 yılının ilk yarısında factoring alacaklarında ilk üç sırayı yüzde 11.7 pazar payıyla Yapı Kredi Factoring, yüzde 9.17 ile Garanti Factoring ve yüzde 7.32 ile Deniz Factoring paylaşıyor; 2014'ün aynı döneminde Garanti Factoring yüzde 10.11 pazar payıyla ilk sırada yer aldı. Garanti'yi yüzde 9.04'le Yapı Kredi ve yüzde 7.73 ile Deniz Factoring izledi. İlk yarıyı sonuçları işlem hacmindeki pazar payı sıralamasını da revize etti. Yüzde 14.98 pazar payıyla Garanti Factoring ilk sırada yer alırken, yüzde 10.73'le Yapı Kredi Factoring ve yüzde 8.33 ile TEB Factoring onu izledi. Geçen yıl aynı dönem itibarıyla sıralama yüzde 17.64 Yapı Kredi Factoring, yüzde 11.37 Garanti Factoring ve yüzde 9.79 TEB Factoring şeklinde idi.



Factoringde Liderlik El Değiştirdi

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) factoring sektöründe ilk yarıyla ilişkin finansal sonuçları yayınladı. Finansal Kurumlar Birliği (FKB) factoring sektöründe ilk yarıyla ilişkin finansal sonuçları yayınladı. Buna göre ikinci çeyrek itibariyle sektörün toplam cirosu geçen yılın eř dönemine göre yüzde 22 oranında artarak 42.2 milyar TL'den, 51.5 milyar TL'ye, factoring alacakları ise yüzde 19.5'luk artışla 18 milyar TL'den 21.5 milyar TL'ye ulaştı. Sektörün ilk yarısındaki sonuçlar şirket pazar paylarını da değiştirdi. 2013 yılının ilk yarısında factoring alacaklarında ilk üç sırayı yüzde 11.7 pazar payıyla Yapı Kredi Factoring, yüzde 9.17 ile Garanti Factoring ve yüzde 7.32 ile Deniz Factoring paylaşırken, 2014'ün eř döneminde Garanti Factoring yüzde 10.11 Pazar payıyla ilk sırada yer aldı. Onu yüzde 9.04'le Yapı Kredi ve yüzde 7.73 ile Deniz Factoring izledi. İlk yarıyı sonuçları işlem hacmindeki Pazar payı sıralamasını da revize etti. Yüzde 14.98 Pazar payıyla Garanti Factoring ilk sırada yer alırken, yüzde 10.73'le Yapı Kredi Factoring ve yüzde 8.33 ile TEB Factoring onu izledi. Geçen yıl aynı dönem itibariyle sıralama yüzde 17.64 Yapı Kredi Factoring, yüzde 11.37 Garanti Factoring ve yüzde 9.79 TEB Factoring şeklinde idi

Liderlik El Değiştirdi

Finansal Kurumlar Birliği(FKB) faktoring sektöründe ilk yarıyla ilişkin finansal sonuçları yayınladı. İkinci çeyrek itibarıyla sektörün toplam cirosu geçen yılın eř dönemine göre yüzde 22 oranında artarak 42.2 milyar TL'den 51.5 milyar TL' ye, faktoring alacakları ise yüzde 19.5' lik artışla 18 milyar TL' den 21.5 milyar TL' ye ulaştı. Sonuçlar şirket pazar paylarını da değiştirdi. 2013 yılının ilk yarısında faktoring alacaklarında ilk üç sırayı yüzde 11.7 pazar payıyla Yapı Kredi Faktoring, yüzde 9.17 ile Garanti Factoring ve yüzde 7.32 ile Deniz Faktoring paylaşırken, 2014' ün eř döneminde Garanti Factoring yüzde 10.11 pazar payıyla ilk sırada yer aldı. Onu yüzde 9.04' le Yapı Kredi ve yüzde 7.73 ile Deniz Faktoring izledi.



Türkiye'nin en iyi haber sitesi

Faktoringde Sıralama Değişti

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) faktoring sektöründe ilk yarıyla ilişkin finansal sonuçları açıkladı. Buna göre sektörün toplam cirosu geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 22 oranında artarak 42.2 milyar TL'den 51.5 milyar TL'ye çıktı. Faktoring alacakları ise yüzde 19.5'lik artışla 18 milyar TL'den 21.5 milyar TL'ye yükseldi. İlk yarıyl sonuçları şirketlerin pazar paylarını da değiştirdi. 2013'ün ilk yarısında faktoring alacaklarında ilk üç sırayı yüzde 11.7'lik payla Yapı Kredi Faktoring, yüzde 9.17'yle Garanti Factoring ve yüzde 7.32 ile Deniz Faktoring paylaşıırken, 2014'ün aynı döneminde Garanti Factoring yüzde 10.11'lik pazar payıyla ilk sırada yer aldı.



Garanti'den KOBİ'lere Hızlı Nakit

Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, faktoring sektörünün aktif toplamının 2014' ün ilk yarısında 23,2 milyar TL' ye ulaştığını söyledi. Kara, Garanti olarak toplam aktiflerdeki Pazar paylarının yüzde 9,67' ye çıktığını, 2,2 milyar TL aktif toplamı ile sektörün en yüksek aktif büyüklüğüne sahip şirketi olduklarını belirterek, "Ciroya baktığımızda da sektör aynı dönemde 51,5 milyar TL işlem hacmine geldi. Burada da 7,7 milyar TL' ye denk gelen yaklaşık yüzde 15 payla en yüksek hacme sahip faktoring şirketiyiz" dedi. Hulki Kara, finansman ihtiyaçları için 'Hız' ve 'Alacağım Garantide' ürünlerini geliştirdiklerini belirterek, şunları söyledi: "Hız ile KOBİ'lerin nakit ihtiyaçlarına 30 dakika içinde en hızlı ve uygun çözümü bulmak için alacakları ile ilgili analiz yaparak 50 bin TL' ye kadar finansman imkanı sağlanmaktadır."

Jeopolitik Riskler İhracat Faktoringine Talebi Patlattı

Factoringte ilk yarıda işlem hacmi yüzde 22 artarken, Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, ihracat tarafında ödemeleri garantiye almak amacıyla ürünü kullanan şirket sayısının hızla arttığını söyledi. Ekonomik durgunluk, küresel piyasalardaki belirsizlik ve yurt dışı pazarlardaki jeopolitik riskler factoringe olan talebi patlattı. İç ve dış ticarete vadeli satış yapan şirketlerin her türlü mal ve hizmet satışından doğan alacaklarının bir nevi teminatı olan factoringde işlem hacmi 2014 yılının ilk yarısında yüzde 22 artarak 51.5 milyar liraya ulaştı. Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara özellikle ihracat tarafında bu ürünü kullanan müşteri sayısının her geçen gün arttığını vurgularken, sektörün 2015 yılında hem aktif hem ciroda yüzde 15 oranında büyüyeceği tahmininde bulundu. Talepteki artışa rağmen hala factoringin ticarete sağladığı faydaların yeterince bilinmediğini belirten Kara, "Bugüne kadar ihracat factoringini çok iyi bilen ve kullanan bir müşteri grubu var. Biz bu müşterilerin yanına yeni müşterileri de eklemeyi hedefliyoruz. Maalesef bu ürünün tüm avantajları, garanti ve tahsilat hizmeti konusunda firmalara getirdiği kolaylıklar henüz tam olarak bilinmiyor. Özellikle Anadolu' daki ihracat potansiyeli yüksek olan şehirleri ziyaret ederek işleyişi anlatıyoruz. Her geçen gün de ilginin arttığını görüyoruz" dedi. Türkiye' nin toplam ihracatının yaklaşık yüzde 60' ının mal mukabili olarak gerçekleştiğini belirten Hulki Kara, şunları söyledi: "İhracat factoringiyle müşterilerimize tahsilat ve garanti hizmeti dışında firmalara yeni girecekleri pazarlarla ilgili olarak bilgi desteği de sağlıyoruz. Talep gelen pazarlar ülkemiz ihracatının dağılımına benzerlik gösteriyor. Avrupa ve Ortadoğu ülkeleri ağırlık kazanıyor." 2014 yılının beklentilerinin üzerinde başarılı geçtiğini vurgulayan Hulki Kara şunları söyledi: "Üçüncü çeyrek itibarıyla aktif toplamımız 2.48 milyar TL seviyesine ulaştı. Bu sonuç geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 66' lık bir büyümeye karşılık olarak geliyor. İşlem hacmimizdeki artış ise yüzde 33 seviyesindedir. Riski oluşturan müşteri sayımıza baktığımızda da yüzde 37' lik bir artış olduğunu görüyoruz. Tüm göstergelerde sektör ortalamalarının üstünde bir seyrimiz var. Son çeyrekte de bunu sürdüreceğiz."

İlgi Artıyor

Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, Anadolu' da yapılan işlem sayısının azımsanmayacak boyutta olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Ticari müşteriler faktoringi finansal bir çözüm olarak görüyor. KOBİ tarafında ise artan bir ilgi var. Küçük ölçekte olan firmalarda faktoringin avantajları tam olarak bilinmiyor. Sektördeki büyük faktoring şirketleri canlılığa paralel olarak Anadolu' da şubeleşme yönünde bir strateji izliyor. Ancak maliyet tarafında şubeleşme yönetilmesi gereken bir süreç, zira bankalara oranla aracılık maliyetleri yükledikleri için rekabette geriden geldiklerini söylemek yanlış olmaz. Yasal düzenlemelerin getirdiği fatura, belgeler ile ilgili hususlar iş akışlarında da uzun sürelere, ek maliyetlere sebep olabiliyor. Açıkçası şubeleşme önemli. Biz 2013 yılında şubelerimizi açtık. Şu anda İstanbul dışında 16 şubemiz var."



2015 YILINA YÖNELİK STRATEJİ ŞEKİLLENİYOR

Factoring sektörü, 2015'te de güçlü büyüme hedeflerine sahip. 2014'ü 110 milyar TL işlem hacmiyle kapatacak sektör, gelecek yıl yüzde 15 büyüme planları yapıyor. Bu büyümede asıl lokomotif, KOBİ'ler olacak. Bu amaçla factoring oyuncularını şubeleşmeye gidiyor ve altyapı yatırımlarını hızlandırıyor. Öyle ki KOBİ segmentinde Deniz Factoring yüzde 40, Garanti Factoring yüzde 30 büyüme amaçlıyor. Aynı şekilde 2015'te KOBİ müşteri sayısının Yapı Kredi Factoring'te yüzde 90 ve İş Factoring'te yüzde 20 artması planlanıyor.

• ELÇİN CİRİK ecirik@capital.com.tr

HIZLI BÜYÜME MÜMKÜN MÜ?



HÜLKİ KARA / GARANTİ FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

"2014'Ü LİDER BİTİRİYORUZ"

BEKLENTİMİZİN ÜZERİNDE 2014, beklentilerimizin de üzerinde olacak şekilde başarılı geçiyor. Üçüncü çeyrek itibarıyla aktif toplamımız 2,48 milyar TL'ye ulaştı. Bu rakam, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 66'lık büyümeye denk geliyor. Riski oluşan müşteri sayımıza baktığımızda da yüzde 37'lik bir artış olduğunu görüyoruz. Son çeyrekte de artış trendini sürdürmeyi hedefliyoruz. Bu performans şirketimizi faktoring alacaklarında yüzde 10,1 ve işlem hacminde yüzde 15 pazar payıyla sektörde lider konuma getirdi.

İLK AYLARDA ÇIKIŞ Operasyonel verimlilik ve etkin kanal yönetimi adına 3 yıl önce başlattığımız BT projelerimizin birçoğunu tamamladık. Önümüzdeki yıl BT geliştirme ve inovasyon çalışmalarımız devam edecek. Bu nedenle 2015'e 2014'ten daha da güçlü girdiğimizi söyleyebilirim. 2015'in ilk aylarında yeni bir garantili faktoring ürününü müşterilerimize sunacağız. Ayrıca tedarikçi finansmanı işlemlerini sistem altyapısı üzerinden yapmayı sağlayacak projemizi tamamlamayı amaçlıyoruz. Faktoring garantisini de daha fazla ülkeyi kapsayacak şekilde genişletmek için çalışmalarımız devam ediyor. Biz tüm kalemlerde yüzde 20 seviyelerinde büyüme hedefliyoruz.

Ekonomist

Garanti Sektörün Üzerinde Büyüyor

2014' ün beklentilerinin üzerinde olacak şekilde başarılı bir yıl olarak geçtiğini belirten Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, üçüncü çeyrek itibarıyla aktif toplamlarının 2,48 milyar TL seviyesine ulaştığını söylüyor. Son çeyrekte de artış trendini sürdürmeyi hedeflediklerini aktaran Kara, bu performansla faktoring alacaklarında yüzde 10,1 pazar payıyla, işlem hacminde de yaklaşık yüzde 15 payla faktoring sektöründe lider konumuna geldiklerini söylüyor. "Bizim her yılki büyüme hedefimiz öncelikli olarak sektörün ortalama büyümesinin üstüne çıkabilmek. Geçen yıllara bakıldığında tüm kalemlerde sektörün üzerinde bir hız olan yüzde 20 seviyelerinde büyümeyi hedefliyoruz" diyen Kara, 2014 başında 'HIZ' adlı ürünü müşterilerine sunduklarını söylüyor.

Finans Gündem

İlgi artıyor

Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, Anadolu'da yapılan işlem sayısının azımsanmayacak boyutta olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Ticari müşteriler faktoringi finansal bir çözüm olarak görüyor. KOBİ tarafında ise artan bir ilgi var. Küçük ölçekte olan firmalarda faktoringin avantajları tam olarak bilinmiyor. Sektördeki büyük faktoring şirketleri canlılığa paralel olarak Anadolu'da şubeleşme yönünde bir strateji izliyor. Ancak maliyet tarafında şubeleşme yönetilmesi gereken bir süreç, zira bankalara oranla aracılık maliyetleri yükledikleri için rekabette geriden geldiklerini söylemek yanlış olmaz. Yasal düzenlemelerin getirdiği fatura, belgeler ile ilgili hususlar iş akışlarında da uzun sürelere, ek maliyetlere sebep olabiliyor. Açıkçası şubeleşme önemli. Biz 2013 yılında şubelerimizi açtık. Şu anda İstanbul dışında 16 şubemiz var."