

Fiba Faktoring, proje ve firma bazında özel ürün geliştiriyor

Hedefleri paralelinde bu yıl aktivasyon oranlarını artırmayı ve 3.4 milyar TL ciroya ulaşmayı planladıklarını söyleyen Fiba Faktoring Genel Müdürü Oya Yüksel, proje ve firma bazında özel ürünler geliştirerek, sundukları finansal danışmanlık hizmetiyle KOBİ'lere destek olmaya devam edeceklerini aktardı

Ziyaret ettikleri firmalarla yüzde 23 seviyesinde olan aktivasyon oranlarını bu yıl artırmayı amaçladıklarını belirten Fiba Faktoring Genel Müdürü Oya Yüksel, 2012 yılı sonunda 3.4 milyar TL'lik ciro hedeflediklerini dile getirdi. Verdikleri finansal danışmanlık hizmeti KOBİ'lerin nakit akışlarını rahatlatmaya ve güvenle satışlarını artırmalarına destek olmaya devam edeceklerini vurgulayan Yüksel, bu anlamda proje ve firma bazında özel ürünler geliştirdiklerini kaydetti. Bu doğrultuda faktoring ürününü kullanmayan birçok firma ve sektöre ulaşarak faktoringi tanıtmaya devam edeceklerini aktaran Yüksel, "Bu konuda faktoring sektörüne öncülük ediyoruz. Enerji sektöründe elektrik alacakları, inşaat sektöründe taahhüt alacakları ve turizm alacakları gibi konularda müşterilerimize özel çözümler sunuyoruz" dedi.

Fiba Faktoring olarak yedi temsilcilik, bir şube ve 120 personel ile faaliyet gösterdiklerini anlatan Yüksel, 2011 yılı sonu itibarıyla cirolarının 2 milyar dolar olduğunu ifade etti. "Faktoring bir hizmet sektörü, müşterilere sunulan servisin kaliteli olması ve müşteri memnuniyeti çok önemli" diyen Yüksel, "Fiba Faktoring olarak sektörde sahip olduğumuz deneyim, profesyonel kadromuz ve çözüm odaklı yaklaşımımızla hızlı kararlar alarak, müşterilerin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunuyoruz. Sektörde pek çok yapılandırılmış ürünü ilk biz kullanırmaya başladık. İstanbul ve diğer illerdeki temsilciliklerimizle yılda yaklaşık 5 bin firma ziyareti gerçekleştiriyoruz" şeklinde konuştu.

"Sektör, 2011'de 42 milyar dolar ciroya ulaştı"

2010 yılı sonu itibarıyla dünyada faktoring hacminin dolar bazında yaklaşık yüzde 19 oranında büyürken; Türkiye'de yüzde 65'lik bir büyüme gerçekleştiğini belirten Oya Yüksel, Türkiye'nin toplam ciro sıralamasında 2010 yılında iki basamak yükselerek 12'nci ülke olduğu bilgisini verdi. Türkiye'nin, dünyada ihracat faktoringi sıralamasında Çin, Tayvan ve İspanya'nın ardından 2010 yılında 4.5 milyar dolar ciro ile dördüncü sırada yer aldığını söyleyen Yüksel, 2011 yıl sonunda ise FCI (Factor Chain International) ülkeleri cirosuna göre Çin'in ardından Türkiye'nin, ikinci sırada yer aldığını altını çizdi. Bu büyüme rakamlarına rağmen Türkiye'nin toplam ihracat hacmi içinde ihracat faktoringi payının yüzde 5'lere ancak yaklaşabildiğini aktaran Yüksel, bu oranın özellikle uluslararası işlemlerde faktoringin potansiyelini gösterdiğini ifade etti. Bu payın hâlâ düşük seviyede olması nedeniyle faktoring ürününün daha fazla tanıtılması gerektiğine dikkat çeken Yüksel, Türkiye'nin ihracat rakamında 500 milyar dolara ulaşması öngörüsü paralelinde ihracat faktoringi hacminde de yüksek oranda büyüme beklendiklerini kaydetti. Faktoring sektörünün 2011 yılı sonu cirosunun 42 milyar dolar olarak gerçekleştiğini vurgulayan Yüksel, BDDK'nın 2011 Eylül sonu verilerine göre; toplam plasmanın, yüzde 18'lik artışla 14 milyar TL'ye ulaştığını dile getirdi. Yüksel, "Sektör olarak başta KOBİ olmak üzere firmalara 14 milyar TL fi-

nansman sağlıyoruz. Önümüzdeki döneme yönelik Faktoring Derneği ile birlikte 100 milyar dolar ciro hedefi belirledik" diye konuştu.

"Başta Anadolu'da olmak üzere çok büyük potansiyel var"

Faktoring sektörünün en önemli sorununun yeteri kadar tanınmıyor olması ve yanlış algılanması olduğunu söyleyen Oya Yüksel, en başta finans kuruluşları oldukları gerçeğinden hareketle bazı düzenleme ve değişikliklerin yapılması gerektiğini dile getirdi. "Bu anlamda bizlere de çok iş düşüyor. Ticaret hayatı için ciddi öneme sahip bu ürünü bizim etkin bir şekilde tanıtmıyor olmamız lazım" diyen Yüksel, bu kapsamda dernek çatısı altında 2011 yılında önemli faaliyetler düzenlendiğini aktardı. Bu faaliyetlere yenilerinin de ekleneceğini belirten Yüksel, ticaretin olduğu her yerde faktoring işleminin yapılabileceğinin altını çizdi. Dolayısı ile sektörün gelişimi için ticaretin artması ve ürünün iyi tanıtılması gerektiği-



ne dikkat çeken Yüksel, "Faktoringin avantajları henüz tam olarak bilinmiyor. Pek çok ülkede faktoring penetrasyon seviyesi yüzde 10'larda iken Türkiye'de bu oran yani faktoring hacminin GSMH'ye oranı yüzde 6 seviyesinde. Faktoringin kullanımı daha çok büyük şehirlerde yaygın. Hâlâ başta Anadolu'da olmak üzere çok büyük potansiyel var" dedi.

"Dünyaya paralel uygulamalara kavuşmak istiyoruz"

Faktoring sektöründeki diğer bir gündem maddesinin, sektörü düzenleyecek olan yasa tasarısı olduğunu söyleyen Oya Yüksel, finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin faaliyetlerini tek bir yasa altında sürdürmelerini amaçlayan kanun tasarısının TBMM Başkanlığı'na sunulduğunu kaydetti. Faktoring Derneği kanıyla görüş ve düşüncelerini ilettiklerini vurgulayan Yüksel, finansal kuruluşlar olarak, dünyaya paralel tanım ve uygulamalara en kısa sürede kavuşmayı istediklerini ifade etti. Faktoring sektörünün, 2006 yılında BDDK'nın denetim ve düzenlenmesine tabi olduğunu aktaran Yüksel, yeni yapılanmayla çok önemli adımlar atıldığını ve atılmaya da devam ettiğini dile getirdi. Bu değişim ile birlikte faktoring şirketlerinin artık çok daha şeffaf ve kurumsal yönetildiklerine dikkat çeken Yüksel, her şirketin BDDK tarafından da onaylanan bir üst yönetimi ve denetçisi olduğunun altını çizdi. Bu kapsamda BDDK'ya düzenli raporlamalar yapıldığını anlatan Yüksel, "2011 yılında yeni kurallara intibak dönemi tamamlandı. Buna karşılık, dünya ekonomisindeki belirsizlik ve alınan tedbirler ile enflasyonun tekrar yükseleceği beklentileri, faizlerin yönündeki belirsizliği artırıyor" şeklinde konuştu.

"ALACAĞIN OLDUĞU HER ALANDA OLMAMIZ GEREKİR"

Ana firmaya limit çıkarıp, bu firmanın alacağı ile tedarikçilerini finanse ettikleri 'tedarikçi finansmanın' çok tutulan bir ürünü olduğuna dikkat çeken Oya Yüksel, ihracat ve ithalat faktoringinde de firmalarla aktif olarak çalıştıklarını kaydetti. İşletmelerin yeni alıcıların taleplerini değerlendirmeden önce güvenilir istihbarat bilgisine ulaşmalarını sağladıklarını aktaran Yüksel, böylece onların kaliteli müşteri portföyü ile çalışabildiklerini dile getirdi. Yüksel, şunları ekledi: "Eskiden çek peşinde koşan bir sektör idik. Türkiye'de kesilen çek miktarı belli. Bunların içinde istihbaratla eleediklerimiz de var. Sonuçta çek piyasası faktoringe küçük geliyor. Büyümek istiyorsanız başka alanlara bakmanız lazım. Alacakların çeke bağlı olması şartını aramıyoruz. Açıkçası alacağın olduğu her alanda olmamız gerekir."