



Nergis Ayvaz

FINANS FAKTORİNG

Genç faktoring şirketi, 1 yılda 500 müşteriye ulaştı

Faktoring sektöründe 1. yılını 2010 Ekim ayı itibarıyla dolduran Finans Faktoring, 9 ayda 440 milyon TL ciro gerçekleştiren alacak payını ise 160 milyon TL'ye ulaştırdı. Faaliyete geçme süreçlerinin çok kısa olmasına rağmen müşteri portföyünü de hızla genişleten firma, 500'ü aşkın müşteri sayısına ulaştı. Öncelikli hedeflerinin faktoring ürün ve hizmetleri ile tanışmamış müşteri kitlesini sektör ile tanıştırmak sektörün büyümesine katkı sağlamak olduğunu dile getiren Finans Faktoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz, "Bu kapsamda pazarlama faaliyetlerimizi ana hissedarımız Finansbank ile bütünlük ve koordinasyon içinde yürütmeye ve sinerjiden maximum seviyede faydalanmaya büyük önem veriyoruz. Müşterimize yakın olmayı ve onların ihtiyaçlarına çözüm yolları getirmeyi önemsiyoruz. Merkez ve temsilciliklerimiz aracılığı ile yapmış olduğumuz ziyaretlerde, gerek yurtiçi, gerek yurtdışı faktoring işlemlerini müşterilerimize tanıtıyor, ticaret finansmanı ve alacak yönetimi konularında onları bilgilendiriyor, nakit akışlarını masaya yatırıyoruz" diyor. Eylül ayı itibarıyla yurtdışı

işlemler ile ilgili muhabir ilişkilerini ve sistem altyapılarını oluşturarak ihracat faktoringi işlemlerine başladıklarını kaydeden Ayvaz, ihracat faktoringi alanında sektörün önde gelen oyuncular arasında yer almayı hedeflediklerini belirtiyor.

"Müşterilerimizin yüzde 65'i KOBİ'ler"

Faktoring sektörünün en önemli hedef müşteri kitlesinin KOBİ'ler olduğuna dikkat çeken Ayvaz, 2009 yıl sonu itibarı ile Türkiye'de faktoring hizmetinden yararlanan toplam şirket sayısının 40 bin civarında olduğunu söylüyor. Bu rakamın ağırlıklı kısmını KOBİ'lerin oluşturduğunu belirten Ayvaz, Türkiye'de halen faktoring ürünlerini, avantajlarını ve kolaylıklarını bilmeyen çok sayıda firma bulunduğunu aktarıyor. Finans Faktoring olarak mevcut müşteri portföylerinin yüzde 65'inin KOBİ ölçekli işletmelerden oluştuğunu ifade eden Ayvaz, ana hissedarları Finansbank ile yarattıkları sinerjinin firmalarına geniş yelpazede müşteri ağına ulaşma imkanı tanıdığını anlatıyor. Yurtiçine yönelik faaliyet gösteren KOBİ'ler için faktoringin düzenli ve hızlı nakit akışı imkanı sunduğunu dile getiren Ayvaz, "Mevcut verilere göre ticaret hayatındaki gelişmelere paralel faktoring sektöründe de ödeme araçları olarak alınan çek-senet sirkülasyonu giderek azalmakta. Özellikle KOBİ'ler için mevcut banka çalışmalarında teminat oluşturma sıkıntısı yaşandığı noktada işletme sermayesi temini için alternatif finansman araçları yaratılması hayati önem taşıyor" diye konuşuyor.

2010 yılında sektörün cirosu 34 milyar dolara ulaştı

Faktoring sektörünün Türkiye'deki kurumsal geçmişinin 20 yıla yakın olduğuna işaret eden Ayvaz, sektörün bu süre içinde birçok ekonomik kriz dönemi geçirdiğine de dikkat çekiyor. Ciro rakamlarına bakıldığında 1990 yılında yıllık 100 milyon dolar ile başlayan sürecin 2009 yılında 29 milyar dolara ulaştığını kaydeden Ayvaz, şöyle devam ediyor: "2010 yılı 9 aylık sonuçlar ise çok dikkat çekici. Toplam sektör cirosu 34 milyar dolara ulaşırken reel sektöre sağlanan toplam alacak finansmanı rakamı ise 11 milyar TL'ye ulaştı. 2010 yılının 50 milyar dolar gibi bir ciro ile kapanması şimdiden mümkün görünüyor. Sektörde büyümenin artarak devam etmesini bekliyoruz. 3 yıl içinde toplam 100 milyar dolar işlem hacmine ulaşılabilir. Türkiye'nin dünya faktoring hacminden aldığı pay

henüz yüzde 1,4 ve toplam işlem hacminin GSMH'dan aldığı pay yüzde 4,5 seviyelerinde. Bu oran Fransa'da yüzde 6,85, İtalya'da yüzde 8,40, İspanya'da yüzde 10 ve İngiltere'de yüzde 12 seviyesinde. Sektörün Türkiye'de önemli bir büyüme potansiyeli var."

Alacak finansmanının önemi artacak

Önümüzdeki dönemde tüm sektörlerde uzayan vade yapısı paralelinde alacak finansmanı kavramının önemini çok daha fazla artıracığına işaret eden Ayvaz, birçok yeni firmanın faktoring ürünleri ile tanışacağını belirtiyor. Yurtiçi işlemlerde tedarikçi finansmanı kapsamında gayrikabirliücü işlemler ve sözleşme finansmanı kapsamında doğacak alacak finansmanı gibi ürünlerin giderek yaygınlaştığını belirten Ayvaz, küçük ve orta ölçekli işletmelerin faktoring ürünleri ile kendilerine sağladıkları faydaların giderek arttığını dikkat çekiyor. Faktoringin ürün yelpazesinde garanti ve tahsilat ile risk sigortası ve hizmet uygulaması alanlarını da barındırdığını ifade eden Ayvaz, Türkiye'de faktoringin bugüne kadar ağırlıklı olarak finansman yönüyle kullanıldığını ve garanti ve tahsilat fonksiyonlarının sağladığı faydaların müşterileri tarafından yeni anlaşıldığını kaydediyor. "Tüm bu fonksiyonlar ile müşterilerimiz alacaklarını garanti altına alabiliyor, nakit akışlarını kesintiye uğratmadan, işletme sermayeleri için bir model kurabiliyorlar" diyen Ayvaz, Finans Faktoring olarak standart faktoring ürünlerinin tümünü müşterilerine kolay ulaşılabilir ve hızlı bir şekilde sunduklarını ifade ederek, projelerde şirketlere özel tasarımlarla kendi modellerini oluşturduklarını dile getiriyor.