



Finansal Kurumlar Birliği

**BASIN YANSIMALARI-III**  
**2015**  
OCAK - HAZİRAN



Özgür DALGIÇ G. Sekreter Yardımcısı, Hakan GÜLELÇE G. Sekreter Yardımcısı  
Ahmet CANDAN Genel Sekreter, Filiz ÜNAL G. Sekreter Yardımcısı,

## Giriş...



Dear members,

The "Association of Financial Institutions Press Coverage Report" has become a tradition. We are proud to share with you, once more, the coverage of our work at the Association in the press for the first 6 months of 2015.

We are encountering increasing interest from the media while simultaneously contributing to our institutional recognition through the activities that we have realized within the framework of our communication strategy, which we have now sustained for almost 2 years. This contributes to the advancement of our goal, before our priority stakeholders, especially the public authorities and bureaucracies that we cooperate with, to be recognized as a "reference institution". We are proud to state that we have acquired an institutional identity as a preferred project partner in priority works in the economy management agenda. Thanks to our new status as "the most powerful representative of the non-banking finance industry", which we have gained in no time, we have become an institution of choice for consultation in legislation that concern our industries.

On Saturday, April 11, 2015 the tertiary General Assembly of Association held with the honored by the Deputy Prime Minister for Economic Affairs Ali Babacan and attendees by high level economic management and our members. Literally our General Assembly meetings have become a platform that brings together our industry-wide stakeholders. Furthermore, these have acquired an agenda-setting power in the economy-finance media. We are proud of these developments. Some examples of the news items about our General Assembly, which has seen wide media coverage, may be found below in the following pages of our report. Additionally, our special content efforts jointly realized on a regular basis with Hürriyet and Sabah newspapers have been widely syndicated in our industries and the economy circles.

In numbers, we were featured in a total of 345 news coverages during the period of January-June 2015, of which 270 were in newspapers, 59 in economy magazines, and 16 in the industry-related extras of daily newspapers. This indicates that our media performance and the number of our news features have increased significantly in the second half of the year. News syndications on online news websites is 370. Additionally, we have initiated accounts on Twitter, Facebook, and LinkedIn in accordance with our institutional belief in the importance of being present on all communication channels. The content being created provides updates and important information pertaining to all three industries. Within a short amount of time, we have observed a sharp increase in the number of our followers.

According to the results by our reporting company, these syndications express 80.5 million hits. Our news area of 71,828 column x cm is equivalent to 4.2 million USD in advertisements.

We would like to express that we desire and are intent on both increasing the value we contribute to our industries and strengthening the recognition of our Association before our stakeholders by rendering our high level of communication performance sustainable. We truly hope to share brand new success stories with you in future periods.

Respectfully yours,

**Ahmet Candan**  
Secretary General  
Financial Institutions Association

Değerli üyelerimiz,

"Finansal Kurumlar Birliği Basın Yansımaları Raporu" artık bir gelenek halini aldı. 2015 yılının ilk altı ayında Birlik olarak gerçekleştirdiğimiz çalışmalarla ilgili basında yer bulan yansımaları bir kez daha sizlerle paylaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

İki yıla yakın bir süredir istikrarla sürdürdüğümüz iletişim stratejimiz çerçevesinde hayata geçirdiğimiz faaliyetlerle kamuoyu nezdinde kurumsal bilinirliğimize katkı sağlarken, medyanın da giderek artan ilgisi ile karşılaşyoruz. Bu durum Birlik olarak, başta kamu otoriteleri ve birlikte iş yaptığımız bürokrasi makamları olmak üzere, öncelikli paydaşlarımız nezdinde "referans kurum" olarak algılanma hedefimize hizmet ediyor. Çok kısa sürede eriştiğimiz 'bankacılık dışı finans sektörünün en güçlü temsilcisi' konumumuz sayesinde, sektörlerimizi yakından ilgilendiren düzenlemelerle ilgili görüşlerine ilk başvurulana, ekonomi yönetiminin gündemindeki öncelikli çalışmalarda proje ortağı olarak tercih edilen bir kurum kimliği kazandığımızı memnuniyetle ifade edebiliriz.

11 Nisan 2015 tarihinde, Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcımız Sayın Ali Babacan'ın onurlandırdıkları ve ekonomi yönetiminin üst düzey bürokratlarının katılımı ile üçüncüsü gerçekleşen Olağan Genel Kurul toplantılarımızın tüm sektörel paydaşlarımızı biraraya getiren bir platform haline gelmesinin yanı sıra; ekonomi-finans medyasının gündemini de belirleyen bir özelliğe kavuşmuş olması hepimiz adına gurur verici. Genel Kurulumuz ile ilgili basında geniş biçimde yer alan haberlerden bazı örnekleri, raporumuzun ilerleyen sayfalarında inceleyebilirsiniz. Ayrıca, yine geçtiğimiz dönemde Hürriyet ve Sabah Gazeteleri ile düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz özel içerik çalışmalarımız da ekonomi çevreleri ve sektörlerimizde önemli derecede yankı buldu.

Genel tabloya rakamlar ışığında bakacak olursak; tüm bu yoğun çalışmalar sonucunda 2015 yılı Ocak-Haziran döneminde 270'i gazete, 59'u ekonomi dergileri ve 16'sı günlük gazetelerin sektörel ekleri olmak üzere toplamda 345 adet haber yansımaları ile mecra da yer aldık. Bu da, geçtiğimiz yılın ikinci yarısında basında yer alan haber sayımızın çok daha üstünde bir medya performansı yakaladığımız anlamına geliyor. İnternet haber sitelerindeki haber yansımalarımız ise 370'e ulaştı. Ayrıca Finansal Kurumlar Birliği olarak tüm iletişim kanallarında bulunmanın önemine inanarak yılbaşından itibaren Twitter, Facebook ve LinkedIn'de yer almaya başladık. Üretilen içeriklerle her üç sektöre ilişkin güncel ve önemli bilgiler paylaşmaya devam edilmekte olup çok kısa süre geçmiş olmasına rağmen takipçi sayımızda hızlı bir artış gözlenmektedir.

Raporlama şirketimizin bizimle paylaştığı sonuçlara göre söz konusu bu yansımalar 80.5 milyon erişimi ifade ederken; 71.828 sütunxsantim olarak gerçekleşen haber alanımız ile 4.2 milyon ABD Doları değerinde reklam eşdeğerine tekabül etmektedir.

İletişim performansımızda elde ettiğimiz bu üst düzey çizgiyi sürdürülebilir kılarak, Birliğimizin paydaşları nezdindeki algısını güçlendirmeye ve sektörlerimize kattığımız değeri artırmaya istekli ve kararlı olduğumuzu bir kez daha ifade eder; önümüzdeki dönemde yepyeni başarı tablolarını sizlerle paylaşmayı temenni ederiz.

Saygılarımızla,

**Ahmet Candan**  
Genel Sekreter  
Finansal Kurumlar Birliği

**Hürriyet**

Hürriyet  
03.05.2015  
Kupür Sayısı: 37 Sayfa: 37

## BAŞSAĞLIğI

Örnek kişilik BDDK Eski Başkanı,

Sayın

# MUKİM ÖZTEKİN:

Kaybetmiş olmanın derin üzüntüsü içerisindeyiz.  
Merhuma Allah'tan rahmet kederli ailesi,  
yakınları ve tüm BDDK personeline başsağlığı dileriz.

**Finansal Kurumlar Birliği**

RÖPORTAJ

Finansal  
Kurumlar  
Birliği

## "2015 Her Açıdan İyi Bir Yıl Olacak"

Finansal Kurumlar Birliği Başkanı **Osman Zeki Özger** ile gerçekleştirdiğimiz röportajı sizlerle paylaşıyoruz.



"2014'te finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörleri olarak bütün beklentilerimizi gerçekleştirdik"

Osman Zeki Özger

Kobi Trend  
01.02.2015

Kupür Sayısı: 21 Sayfa: 20

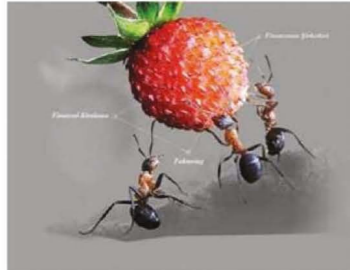


**F**inansal Kurumlar Birliği (FKB) çatısı altında faaliyet gösteren finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörleri olarak temsil ettiğimiz bankacılık dışı finansman sektörü 2014 yılında 15 milyar liralık bir büyüme ile 80 milyarlık TL'lik aktif büyüklüğüne ulaşma başarısı gösterdi. Bankacılık dışı finans sektörü olarak, bu yıl da 100 milyar TL'lik aktif toplamına ulaşmayı hedefliyoruz. 2014'te finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörleri olarak bütün beklentilerimizi gerçekleştirdik. 2015 yılının ise her üç sektör için daha iyi bir yıl olacağını öngörüyoruz.

Ülkemizin yüzde 3 büyüdüğü bir ortamda özkaynaklarımızı yüzde 15'in üzerinde büyütme başarısı gösterdik. İşlem hacimlerimiz finansal kiralama sektöründe yüzde 23, Faktoring sektöründe yüzde 25, Finansman sektöründe de ise yüzde 25 seviyelerinde büyüme sağladı. Birliğin temsil edildiği 3 sektörün büyümedeki payı dengeli seyrediyor. Dolayısıyla sürdürülebilir bir biçimde büyüyoruz. Herkes kendi sektöründe üzerine düşeni en iyi şekilde yapmaya çalışıyor.

#### Faktoring şirketlerine de ihracat reeskont kredisi kapısı açıldı

Sektörler açısından değerlendirdiğimizde ise 2014'te ihracat faktoringinde 17 milyar TL'lik ihracata aracılık yaparak



önemli bir başarıya imza attık ve Merkez Bankası'nın son kararı ile bu miktarın önümüzdeki yıl artmasını bekliyoruz. Merkez Bankası'nın kararında faktoring firmalarına temlik edilen ihracat alacaklarına istinaden düzenlenen ve faktoring firmalarınca Türk Eximbank'a ciro edilen bonoların reeskonta kabulü suretiyle firmalara sevk sonrası ihracat reeskont kredisi kullanılması imkanı getirildi. İhracatı teşvik etmek için güzel bir kaynak oluştu. Böylece ihracat şirketlerine Merkez Bankası kaynağından çok uygun fiyatlı kredi sağlanabilecek. İhracatçının bu avantajı kullanması gerektiğini düşünüyoruz. Kredi Eximbank aracılığıyla kullanılacak. Eximbank Türkiye'de sistemin içinde olan ve ihracata aracılık etmek isteyen her faktoring firmasına bir limit açıp bu kredileri kullanıracak. Bu sayede ihracatçılar farklı pazarlara uygun maliyetle ulaşma açısından yeni ve avantajlı bir kaynağa ulaştı. İhracat yapıp ve faktoring aracılığıyla finansman temin eden bir ihracatçı bu gün bu fırsatla daha uygun maliyetle kaynak temin etme imkanına kavuşmuş oldu. Söz konusu kaynak maliyetinin etkisini ilerleyen günlerde ihracat rakamlarına yansıtacağını düşünüyoruz..

#### Merkezi Fatura Kaydı Sistemi Hazır

Faktoring sektöründe bir diğer yenilik olarak Fatura Kayıt Merkezi de yeni yıl itibariyle Faktoring şirketlerinin yanı sıra



bu işe aracılık eden Bankaları da kapsayacak şekilde devreye girdi. Faktoringe konu edilen faturalarda çifte finansmanın önüne geçilmesi için kurulan söz konusu merkezin altyapısı Finansal Kurumlar Birliği ve Kredi Kayıt Bürosu işbirliğiyle hazırlandı. Sistem sayesinde sektördeki tüm şirketler sisteme entegre olacak. Sistemin çalışma usul ve esasları hakkındaki yönetmelik taslağı BDDK'nın görüşüne sunuldu. Söz konusu yönetmeliğin yürürlüğe girmesi ile Merkezi Fatura Kayıt Sistemi de tamamlanmış olacak.

#### Faktoring sektöründe işini kurumsal olarak yapmayanlar sektörden çekilmek zorunda kalacak

Bununla birlikte Birliğe üye olup faaliyet gösteren faktoring şirketleri bu yıla kadar ödenmiş sermayelerini 20 milyon liraya çıkarmak zorunda. Sermaye sınırının 20 milyon liraya çıkarılması bu işin kurumsal bir altyapıyla, kanuna dayalı bir güvenceyle yapılması anlamına geliyor. Faktoring şirketlerinin yeni kanun ile bir finansal kuruluş olarak kabul görmüş olmaları bu işi kurumsal bir kimlik altında yapanlara daha da ayrı bir güven getirdi. Bu gün yürürlükte olan 5 milyon TL'lik sermaye artık bu sektör için çok büyük bir tutar değil. Bununla beraber Bu sektörlerde lisans almak ta oldukça da zorlaşmış durumda. Artık



#### RÖPORTAJ

#### RÖPORTAJ

Kobi Trend  
01.02.2015

Kupür Sayısı: 22 Sayfa: 20



algı sorununun da hemen hemen kalkmış olduğu sektörde Faktoring lisansı ciddi bir güç demek. Aynı zamanda maddi değeri de yüksek. Faktoring sektörünün kavuştuğu mevcut yasal alt yapının ikincil mevzuat düzenlemelerine hız verilerek suretiyle regülasyon süreçlerinin tamamlanması yanında Finansal Kaldıraç oranları gözetilerek özkaynaklarla finansman modellerinin teşvik edilmesine yönelik düzenlemelerle de desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum dedi.

#### Sözleşme Tescil Sistemi ile noter zorunluluğu ortadan kalktı

Finansal Kiralama alanına baktığımızda ise 9 Şubat'ta devreye alınan E-Devlet ile entegre şekilde çalışacak olan Finansal Kiralama Sözleşme Tescil sistemi ile birlikte bu sektörde yeni bir dönem başladı. Bu sistem sayesinde sözleşmelerin noter huzurunda imza zorunluluğu kalktı. Böylece taraflar sözleşmeleri yazılı olarak düzenlemek koşuluyla aralarında akdedebilecekler. Bununla birlikte, geçmiş uygulamada sadece noterler nezdinde tutulan Finansal Kiralama Sözleşmelerinin sicili bundan böyle Merkezi Kayıt Kuruluşu ile yapılan işbirliği sonucunda Finansal Kurumlar Birliği merkezinde tutulup sorgulanabilecek. Sicile Türkiye'de yapılan tüm finansal kiralama sözleşmeleri yanında yurt dışında faaliyet gösteren finansal kiralama şirketlerinin Türkiye'de yerleşik kişilerle yapmış oldukları finansal kiralama sözleşmeleri de kaydedilecek.

#### Faizsiz finans için düzenleme bekleniyor

Büyüme performansına baktığımızda ise geçtiğimiz yıl 7.7 milyar dolar işlem hacmine ulaşan finansal kiralama sektörünün bu yıl tüm zamanların rekoru-

nun kırmamasını bekliyoruz. 2008 yılındaki 8,3 milyar dolar olan işlem hacmini bu yıl aşacağımızı tahmin ediyoruz. Kamu Bankalarının da Katılım Bankacılığı alanına girmelerinin Finansal Kiralama sektörüne ilave bir derinlik kazandıracığını ve dolayısıyla Kira sertifikası İhracı yoluyla Finansman temini yöntemi olan Sukuk pazarı için kaynak oluşturacaktır. Bu gün için dar kapsamlı da olsa özellikle katılım bankaları öncülüğünde sukuk (kira sertifikası) ihraçları var. Bu uygulamaların yaygınlaşmasına yönelik olarak mevcut yasal düzenlemelerin tekrar gözden geçirilmesine ihtiyaç görmekteyiz. Bugüne kadar hep klasik yöntem olarak 'bankalardan para almak suretiyle kendimizi fonluyorduk. Bu alana yeni bir finansman kaynağı olarak Sukuk modelinin eklenmesi sektörlerimiz açısından önemli bir gelişme olmakla beraber yabancı yatırımcının da ilgisinin artmasının mevcut düzenlemelerin tekrar gözden geçirilmesi ile mümkün olacağı kanaatindeyiz.

#### FKB Üyeleri Takasbank Para Piyasasına Katılmaya Hazırlanıyor

Birlik olarak sürdürmüş olduğumuz faaliyetlerden önemli sonuç doğuracak bir diğer mesaiyi de Takasbank nezdinde sürdürüyoruz. 6361 sayılı kanun ile tüzel kişiliği haiz kamu kurumu niteliğinde bir meslek kuruluşu olarak tanımlanan ve faaliyetlerini BDDK denetiminde sürdüren Finansal Kurumlar Birliği üyelerinin Takasbank Para piyasasında işlem yapabilmeleri için Takasbank nezdinde yapmış olduğumuz girişimleri son aşamaya getirdik. Sürecin nihayetinde; FKB üyesi şirketler Banka ve aracı kurumlar gibi kısa süreli fon ihtiyaçlarını veya fon fazlalıklarını değerlendirecekleri bu piyasada yer alacaklar. Bu çerçevede etkin

şekilde bu piyasadan yararlanabilmek için banka ve aracı kurumlara tanınan BSMV indirimin üyemiz şirketlerine de tanınmasına yönelik yasal düzenleme yapılması sürecinde son aşamaya gelmiş bulunmaktayız.

#### Leasing ve faktoring üniversitelerde öğretilecek

Birlik olarak banka dışı finansman sektöründeki çalışanlarımızın bilgi ve uzmanlığını artırmak için de sorumluluklarımızı yerine getirmeye devam ediyoruz. Sistemin içinde 7 bin kişiyi barındırmak iyi bir fırsat. Bunlar eğitime açık, donanımlı, bilgili insanlar. Ortalama maliyetleri yüksek olan, risk araştırarak piyasa takip eden kaliteli insanlar. Önümüzdeki dönemde faktoring ve finansal kiralama sektörlerinin üniversitelerin eğitim müfredatına girmesini istiyoruz. Gençler mezun olduklarında nasıl bankacı ya da sigortacı olmak istiyorlar finansal kiralama ya da faktoring sektörlerinde de çalışmak istiyorlar desinler istiyoruz. Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (MÜSEM) ile işbirliği içinde Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu yönetiminde başlatılan Sertifika Programı sayesinde üç sektördeki çalışanlara mesleki, finansal, ticari ve hukuki bilgi donanım sağlarken; mesleğin gerektirdiği etik değerlerle birlikte danışmanlık nosyonu kazandırılmasını da hedefliyoruz. Bu sayede, hem şirketlerde hem de sektörün genelinde hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetini artırılmasını amaçlıyoruz. Finansal Kurumlar Birliği olarak Başbakanlık genelgesi kapsamında SPK gözetiminde sürdürülen Finansal Okur Yazarlık projesi kapsamında üzerimize düşen görevleri yerine getirme konusunda azami gayreti gösteriyoruz.



## 'Leasing'de NOTER BİTİYOR

**F**inansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı **Osman Zeki Özger**, 9 Şubat'tan itibaren finansal kiralama sözleşmelerinin noter huzurunda imza zorunluluğunun kalkacağını söyledi.

Özger, e-Devlet kapsamında Tapu Genel Müdürlüğü, Gümrükler Genel Müdürlüğü ve Gelir İdaresi Başkanlığı ile entegre şekilde çalışacak olan finansal kiralama sözleşme tescil sistemi sayesinde, yeni bir dönemin başlayacağını belirterek, "Böylece taraflar sözleşmeleri yazılı olarak düzenlemek koşuluyla aralarında akde de bilecekler. Bununla birlikte, geçmiş uygulamada sadece noterler nezdinde tutulan finansal kiralama sözleşmelerinin sicil bundan böyle Merkezi Kayıt Kuruluşu ile yapılan işbirliği sonucunda FKB merkezinde tutulup sorgulanabilecek. Sicile Türkiye'de yapılan tüm finansal kiralama sözleşmeleri yanında yurt dışında faaliyet gösteren finansal kiralama şirketlerinin Türkiye'de yerleşik kişilerle yapmış oldukları sözleşmeler de kaydedilecek" dedi.

**Osman Zeki Özger**, Fatura Kayıt Merkezi'nin, yeni yıl itibarıyla faktoring şirketlerinin yanı sıra aracılık eden bankaları da kapsayacak şekilde devreye girdiğine değinerek, şunları söyledi: "Faturalar dahil temliğe konu olan tüm alacak bilgilerinin kaydedilerek çifte finansmanın önüne geçilmesi ve sisteme kaydedilen bilgilerin izlenebilmesi için kurulan söz konusu merkezin altyapısı 2015 yılbaşı itibarıyla sonuçlandı. Bu uygulama ile birlikte üyelerimiz ve sisteme üye olan bankalar Fatura Kayıt Merkezi havuzuna ulaşarak sorgulama, raporlama yapabilecek."

## Banka dışı finans, 2015'te 100 milyar TL'ye koşuyor

**İhracat faktoringinde Merkez Bankası desteği, leasing sektöründe faizsiz yeni ürünler ve büyük projelerde şirket ortaklıkların, finansman şirketlerinde ise stok finansmanı yolunun açılmasıyla banka dışı finans sektöründe 2015'in rekorlar yılı olması bekleniyor.**

**ÜÇÜYÜZLÜZ**  
BORSA/FİNANS/SERVİSİ

Geçtiğimiz yıl 15 milyar lira büyüme ile 80 milyarlık aktif büyüklüğe ulaşan banka dışı finans sektörü, 100 milyar sınırını devirmek için kolları sıvadı. 2014'te bütün beklentilerinin gerçeğe dönüştüğünü bildiren Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, 2015'in leasing, faktoring ve finansman sektörleri için rekorlar yılı olmasını bekliyor.

FKB çatısı altındaki şirketlerin 2014'de 80 milyar liranın üzerinde bir aktif büyüklüğü ile kapattığını belirten Özger, "2014'te bütün beklentilerimiz gerçekleşti. Ülkenin yüzde 3 büyüdüğü bir ortamda özkaynakları yüzde 15'in üzerinde büyütme kolay değil. İş hacimimiz leasing'te yüzde 23, faktoringde yüzde 22, finansman da ise yüzde 17 büyüdü. Birliğin temsil ettiği 3 sektörün büyümedeki payı dengeli. Dolayısıyla sürdürülebilir bir biçimde büyütürüz. Herkes kendi sektöründe üzerine düşeni yapıyor" dedi.

DÜNYA'nın sorularını yanıtlayan FKB Başkanı ve Vaka Leasing Genel Müdürü Osman Zeki Özger, 2014 rakamlarını değerlendirdi. 2015 hedefleri ve beklentilerini paylaştı.

### İhracatçıya reeskont kapısı açıldı

Busene ihracat faktoringinde 17 milyar TL'lik ihracata aracılık yaptığını aktaran Özger, "Merkez Bankası'nın kararında faktoring firmalarına temlik edilen ihracat alacakları için düzenlenen ve faktoring firmalarına Türk Eximbank'a ciro edilen bonoların reeskonta kabul edilmeyle firmaların sevk sonrası ihracat reeskont kredisi kullanılmasını imkanı getirildi. İhracatçı teşvik etmek için güzel bir kaynak oldu. Şirketlere Merkez Bankası kaynağından sevk öncesi çok uygun fiyatlı kredi verilecek. İhracatçının bu avantajı kullanılmasını görmek. Kredi Eximbank aracılığıyla kullanılacak. Eximbank Türkiye'de sistemin içinde olan her şirkete bir limit açılıp bu kredileri kullanacak" diye konuştu. İhracatçının farklı pazarlara uygun maliyetle ulaşması için yeni bir kaynağı olduğu kaydeden Özger, "Bu avantaj da



### Faktoringde samimi olmayan çekilecek

Faktoring sektöründe faaliyet gösteren şirketler bu yıl sonuna kadar sermayesini 20 milyon liraya çıkarmak zorunda. Mevcut uygulamada bu rakam 5 milyon lira seviyesinde kalıyor. FKB Başkanı Osman Zeki Özger, "Sermaye sınırının 20 milyon liraya çıkarılması için kurumsal bir altyapıyla, kanuna dayalı güvenceyle yapılması anlamına geliyor. 5 milyon lira ile bu işi merdiven altında yapıyor olmak yerine, 20 milyon lira ile kurumsal kimlikle yapıyor olmanın ayrı bir anlamı var. Biz yokuz, buna gücümüz yetmedi diyenler aslında bugüne kadar bu işi samimi olarak yapmayanlardır. Faktoring şirketlerinin BDDK kurallarına tabi olması bu işi samimiyetle yapanları sevindirir. Çünkü mevcut 5 milyon TL'lik sermaye şartı sektör için çok büyük değil. Bu sektörlerde lisans almak kolay değil. Faktoring lisansı ciddi bir güç demek, aynı zamanda maddi değeri de yüksek. Yapamıyorum diyorsanız zaten ticari vasfınızı değiştiriyorsunuz demektir" diye konuştu.

has önce sağlanıyordu. 3 sektörün birlik olması fark edilecek. Eğer ihracat yapan ve faktoring aracılığıyla bunu finanse eden birisi bunu diene kadar 5 birim ile yaparsa bu kaynakla iki birimle yapacak. Dolayısıyla etkiyi doğrudan ihracat rakamlarında görebiliriz" dedi.

### Merkezi fatura sistemi hazır

Faktoring sektöründe bir diğer yenilik olan Fatura Kayıt Merkezi, Şubat ayında devreye girecek. Faktoringe verilen faturalarda işleminin sona ermesi için kurulan merkezin altyapısını Kredi Kayıt Bürosu hazırladı. Sektördeki tüm şirketlerin sisteme entegre olduğunu anlatan Osman Zeki Özger, "Sistemin yönetmeliği hazırlandı, BDDK da onay verdi. Şubat ayı başında uygulamaya geçeceğiz. Mükerrem faturanın önüne geçilecek" diye konuştu.

### Faizsiz leasing için altyapı gerekli

Geçtiğimiz yıl 8 milyar dolar işlem hacmi yakalayan leasing sektöründe bu yıl tüm zamanların rekorunun kırılması bekleniyor. 2008 yılındaki 8,5 milyar doların hacmi bu yıl aşacaklarını bildiren Özger, sektördeki yenilikler hakkında bilgi verdi. Geçtiğimiz yıl

tiğimiz yıl Başkan Ahmet Davutoğlu'nun duyurduğu faizsiz finansal kiralamanın sektörün alternatif kaynaklarına erişmesi açısından güzel bir olduğunu vurgulayan Özger, "Faizsiz finansal kiralama ilk defa uygulanacak. Faizsiz formları için henüz kaynağına ulaşmış değiliz. Önümüzdeki günlerde bu kaynaklarla beraber konu hakkındaki bilgi derinleştirmeye çalışacağız. Sükut adına çalışmalarımız vardı ancak yasal düzenlemeye ihtiyaç var. Gelir paylaşımıyla yapılacak bu sistemde düzenleme henüz uygulamaya geçilmez" dedi.

Leasing sektöründe bazı şirketlerin büyük projelerde ortaklık planlarını buluyor. Büyük gayrimenkullerde ya da fabrika projelerinde ortaklık yapılabileceğini dile getiren Özger, "Bir fabrika kurulumunu ele alalım. Bu için bir mekanik kurulumu vardır. Bir CNC tezgah kısmı vardır. Bir de motorluk kısmı vardır. Fabrika yapılırken her bir bölümi başka bir şirket yapabilir. Böylece örneğin 100 milyon dolarlık bir yatırım üçe bölünür, yaparız"

### Leasing ve faktoring üniversitelerde öğretilecek

Banka dışı finans şirketlerinin 7 binden fazla kişiyi istihdam ettiğini kaydeden FKB Başkanı Osman Zeki Özger, "Sistem içinde bir kişi çalışacak ki bir fırsat. Bunları eğitmeye açık, donanımlı bilgisi insanlar. Ortalama maaşları yüksek olan, risk araştıran piyasa takip eden kaliteli insanlar. Önümüzdeki dönemde faktoring ve leasing sektörlerinin üniversitelerin eğitim müfredatına girmesini istiyoruz. Gevcekte mezun olduklarında nasıl bankacı ya da sigortacı olacak istiyoruz diyorsa leasing ya da faktoringde de çalışmak istiyoruz"

desinler istiyoruz" dedi. FKB tarafından Marmara Üniversitesi Süreklili Eğitim Merkezi (MUSEM) işbirliği ile Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yükseköğretiminde başlatılan Sertifika Programı sayesinde üç sektördeki çalışanlara mesleki, finansal, ticari ve hukuki bilgi donanım sağlanırken; mesleğin gerektirdiği etik değerlerle birlikte çalışmaları ve sorumlulukları konusunda da eğitilecek. Bu sayede,

hem şirketlerde hem de sektörde genelinde hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetini artırılması hedefleniyor.



ortak bir teminat alınır. Büyük projelerde henüz böyle somut bir örnek yok ama leasingçiler olarak zaman zaman bir araya gelmeyi konuşuyoruz" dedi. Sektörde bir diğer yenilik ise e-devlet ile entegre şekilde çalışacak olan Sözleşme Tescil sistemi oldu. Sistem sayesinde sözleşmelerin noter huzurunda imza zorunluluğunun kalkacağını bildiren Özger, "Bu sayede taraflar sözleşmeleri yazılı olarak düzenlemek koşuluyla aralarında imzalanabilececek" diye konuştu.

### Stok finansmanı yolu açıldı

Banka dışı sektörün bir diğer konusu finansman şirketleri bireysel tasit finansmanında zor bir yıl yaşarken ticari araç satışlarındaki hızlanma, kayıplar telafi ettiği gibi büyüme de getirdi. Finansman şirketlerinin tüketiciyi finanse etmekten çok kurumsal tarafla işe çıktığını bildiren Özger, "Mercedes, Man, Volvo, Fiat gibi dünya markalarının ülkemizdeki yatırımlarının finansman yapar kurullar olarak finansman şirketleri büyük katkı sağlıyor. Sektör bu yıl bireysel kredilerdeki yüzde 25'lik gerilemeye rağmen ticarideki yüzde 50'ye yakın büyüme ile toplam kredilerini yüzde 25 civarında artırdı. Bu ülkede yapılacak olan büyük bir yatırımın tamamının finansmanı bu sistem ürettiyse katkı sağlıyor demektir" dedi. Yeni yasayla finansman şirketlerinin stok finansmanı da yapabileceğini anlatan Özger, "Önceden bir araç faturası son kullanıcısına kesildiğinde finansman edilebiliyordu. Artık otomotiv bayileri, stokları için de finansman kullanabilecek" diye konuştu.



Sabah  
08.01.2015  
Kupür Sayısı: 11 Sayfa: 11

# Finansman şirketleri rekabette eşitlik istiyor

Finansman şirketleri, fonlama açısından bankalara bağımlı olmaktan kurtulup, rekabette eşitliğin sağlanması ile ekonomide en önemli itici güçlerden biri olacak

**M**evcut düzenlemelerin finansman şirketlerini, özkaynak dışında, yurtiçi bankalardan borçlanmaya yönelttiğini belirten Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkan Vekili Vahit Altun, nihai tüketicinin alternatif finans kaynakları ile buluşmasının önündeki engellerin kaldırılmasına yönelik tedbirlerin alınması gerektiğini söyledi. 2023 hedeflerine odaklanılan şu günlerde rekabet eşitsizliği yaratan düzenlemelerin giderilmesi gerektiğini ifade eden Altun, yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik tedbirlerin hayata geçirilmesini beklediklerine dikkat çekti. Altun, bu kapsamda finansman şirketleri olarak FKB şapkası altında mali otoritelerle çalışmalarını sürdürdüklerini ifade etti.

## KREDİLERDE YÜZDE 25 BÜYÜME

Hükümetin cari açığı azaltma ve tasarrufları artırmak için, 2013 yıl sonundan itibaren başlattığı tedbirlerin finansman şirketlerini önemli derecede etkilediğini belirten Altun, 2014 yılının ilk 9 ayında finansman şirketlerince kullanılan bireysel taşıt kredilerinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25 düşüş yaşandığını kaydetti. Altun, toplam kullanılan kredilerin ise yüzde 25 artarak 8.7 milyar liraya çıktığını bildirdi. Altun, sektörün 2015 yılında yüzde 15 büyüyeceğini kaydetti. Finansman şirketlerinin, KOBİ'lerin yatırım mallarını da finanse edip üretimi destek olduğuna dikkat çeken Altun, yeni açılan ticari taşıt kredilerinin yüzde 72 oranında artarak 6 milyar liraya ulaştığını vurguladı.

## STOPAJ ORANI SIFIRLANSIN

Finansman şirketlerinin mevduat



toplama yetkisi olmadığı gibi, Merkez Bankası'nın interbank borçlanma ve repo piyasasından da yararlanamadığını altını çizen Altun, "Finansman şirketleri fonlama kaynakları olarak banka kredileri ve menkul kıymet ihracı ile sınırlanmış durumdadır. Zorunlu karşılık yükümlülüğü ve yurt dışında ihraç edilen tahvillere uygulanan stopaj uygulaması, finansman şirketlerini fonlama ihtiyaçları açısından bankalara bağımlı hale getirerek finansal sistemin derinleşmesine engel olmakla birlikte, aynı zamanda tahvil piyasasının gelişimine olumsuz etki yapıyor. Bir yıldan uzun vadeli yurt dışı bono ihracılarında stopaj oranının yüzde 0 olarak belirlenmesinin tahvil piyasasının derinleştirilmesi bakımından daha uygun olacağı düşünüyor" değerlendirmesinde bulundu.

Vahit Altun ayrıca, Merkez Bankası'nın tahvil ihracılarında zorunlu karşılık yükümlülüğünü kaldırmasının da, finansman şirketlerinin fon maliyetlerini olumlu etkileyeceğini ifade etti.



## 2023'E TAM DESTEK

**BANKALARLA** rekabet eşitsizlikleri ve satıcılarla sözleşme yapma zorunluluğu gibi faktörlerin finansman şirketlerinin gelişimini olumsuz etkilediğini kaydeden Altun, "2023 hedefleri şirketlerimizde de izlenmekte ve desteklenmekte. Bankalarla eşit rekabet ortamının sağlanmasına yönelik düzenlemelerin yapılması ve mevzuattan kaynaklanan engellerin kaldırılması finansman şirketlerimizin önünü açarak mali sistemin derinleşmesine katkıda bulunacak ve 2023 hedeflerine ulaşmada ekonomide en önemli itici güçlerden biri haline gelecek" dedi.



Sabah  
08.01.2015  
Kupür Sayısı: 11 Sayfa: 11

# Birlik çatısındaki şirketlerin 2023 hedefi 333 milyar lira

**A**BD Merkez Bankası'nın (FED) efsane başkanı Alan Greenspan, Lehman Brothers'in da battığı 2008 krizini "yüzyılın krizi" olarak adlandırmıştı. Binlerce işyerine iflas bayrağını çekti, milyonlarca kişiyi işsiz bırakan o krizin ardından FED, tarihin en büyük parasal genişleme operasyonuna imza attı. Yani bir anlamda piyasayı paraya boğdu. Öyle ki FED'in bilançosunun büyüklüğü **üç kat fazla artarak 3 trilyon doları** aştı. Uygulanan parasal genişleme politikası ile gelişmekte olan ülkeler tarihinin en büyük para girişini yaşadı. Bu durum, 2002 seçimlerinin ardından siyasi istikrarı yakalayan Türkiye'ye de fazlasıyla yansdı. Bankacılık sektörünün 2009'da **393 milyar TL** olan kredi hacmi **1.2 trilyon lira**ya ulaştı. Bu dönemde tüketici kredileri ve kredi kartları 130 milyar liradan 350 milyar liraya, ticari ve kurumsal krediler 179 milyar liradan 530 milyar liraya çıktı. KOBİ kredileri ise 83 milyar liradan 320 milyar liraya fırladı.

FED'in faiz artırımlarına başlayacağı önümüzdeki dönem, Türkiye için kritik bir önem taşıyor. Zira, cumhuriyetin kuruluşunun 100'üncü yılı 2023 için hedefler oldukça iddialı. 2023'te, bankacılık sektörünün şu an 2 trilyon lira olan aktif büyüklüğünün **5 trilyon liraya**, kredi hacminin de **3.5 trilyon liraya** ulaşması bekleniyor.

Türkiye'nin 2023 hedeflerine ulaşmasında bankacılık dışı finans kesimine de büyük görevler düşecek. Son dönemde, dünyadaki trende paralel olarak, bankacılık dışı finans şirketlerinin, rekabet şartlarının iyileştirilmesi için önemli adımlar atıldı. **Finansal Kurumlar Birliği (FKB)** çatısı altında birleşen finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri,



Oktay  
ÖZDABAKOĞLU

oktay.ozdabakoglu@sabah.com.tr

2014 Eylül sonu itibarıyla **101 milyar liralık işlem hacmine** ulaştı. Üç sektörde faaliyet gösteren 121 şirketin aktif büyüklüğü ise 75 milyar lirayı geçti. FKB çatısı altındaki şirketlere Takasbank Para Piyasası'nda işlem yapma hakkı getirilirken, ihracatçı şirketleri aracılığıyla Eximbank üzerinden reeskont kredilerine ulaşma hakkı tanındı. Birlik, 2023 vizyonunu ile uyumlu olarak **kısa, orta ve uzun vadeli** yol haritalarını belirledi.

Öncelikle başta **KOBİ'ler** olmak üzere reel sektöre finansman sağlanması konusunda rekabet eşitsizliği yaratan uygulamaların aksayan taraflarının düzenlenmesi için çalışmalar devam ediyor. Orta vadede her üç sektördeki **verimlilik ve insan kaynağı yetkinliğinin** artırılması için de çalışmalar hızlandı. Yatırım ortamında rekabet avantajı sağlanması yönünde de Sözleşme Tescil Sistemi, Fatura Kayıt Merkezi gibi projeler hayata geçirilecek. Her üç sektörün toplam işlem hacminin 2023'te **333 milyar liraya** ulaşması bekleniyor. Türkiye'nin üretirecek büyümesi için özellikle KOBİ'lerin ve sanayi kesiminin finanse edilmesi büyük önem taşıyor. Bu doğrultuda da FKB çatısı altındaki şirketler, **bankalarla eşit rekabet** koşullarının sağlanması durumunda üzerlerine düşeni yapmaya hazırlar. Bu doğrultuda ikinci düzenlemelere ilişkin çalışmaların bir an önce neticelendirilmesi gerekiyor.

## Finansman şirketleri rekabette eşitlik istiyor

Finansman şirketleri, fonlama açısından bankalara bağımlı olmaktan kurtulup, rekabette eşitliğin sağlanması ile ekonomide en önemli itici güçlerden biri olacak.

MEVCUT düzenlemelerin finansman şirketlerini, özkaynak dışında, yabancı bankalardan borçlanmaya yönelttiğini belirten Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkan Vekili **Vahit Altun**, nihai tüketicinin alternatif finans kaynakları ile buluşmasının önündeki engellerin kaldırılmasına yönelik tedbirlerin alınması gerektiğini söyledi.

2023 hedeflerine odaklanılan şu günlerde rekabet eşitsizliği yaratan düzenlemelerin giderilmesi gerektiğini ifade eden Altun, yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik tedbirlerin hayata geçirilmesini beklediklerini dikkat çekti. Altun, bu kapsamda finansman şirketleri olarak FKB şapkası altında mali otoritelerle çalışmaları sürdürdüklerini ifade etti.

### Kredilerde yüzde 25 büyüme

Hükümetin cari açığı azaltma ve tasarrufları artırmak için, 2013 yıl sonundan itibaren başlattığı tedbirlerin finansman şirketlerini önemli derecede etkilediğini belirten Altun, 2014 yılının ilk 9 ayında finansman şirketlerince kullanılan bireysel taşıt kredilerinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25 düşüş yaşan-

dığını kaydetti. Altun, toplam kullanılan kredilerin ise yüzde 25 artarak 8.7 milyar liraya çıktığını bildirdi. Altun, sektörün 2015 yılında yüzde 15 büyüyeceğini kaydetti. Finansman şirketlerinin, KOBİ'lerin yatırım mallarını da finanse edip üretime de destek olduğuna dikkat çeken Altun, yeni açılan ticari taşıt kredilerinin yüzde 72 oranında artarak 6 milyar liraya ulaştığını vurguladı.

### Stopaj oranı sıfırlansın

Finansman şirketlerinin mevduat toplama yetkisi olmadığı gibi, Merkez Bankası'nın interbank borçlanma ve repo piyasasından da yararlanamadığını altını çizen Altun, "Finansman şirketleri fonlama kaynakları olarak banka kredileri ve menkul kıymet ihraçları ile sınırlanmış durumdadır. Zorunlu karşılık yükümlülüğü ve yurt dışındaki ihraç edilen tahvillere uygulanan stopaj uygulaması, finansman şirketlerini fonlama ihtiyaçları açısından bankalara bağımlı hale getirerek finansal sistemin derinleşmesine engel olmakla birlikte, aynı zamanda tahvil piyasasının gelişimine olumsuz etki yapıyor. Bir yıldan uzun vadeli yurt dışı bono ihraçlarında stopaj oranının yüzde 0 olarak



belirlenmesinin tahvil piyasasının derinleştirilmesi bakımından daha uygun olacağı düşünülüyor" değerlendirmesinde bulundu. **Vahit Altun** ayrıca, Merkez Bankası'nın tahvil ihraçlarında zorunlu karşılık yükümlülüğünü kaldırmasının da, finansman şirketlerinin fon maliyetlerini olumlu etkileyeceğini ifade etti.

**2023'E tam destek**  
Bankalarla rekabet eşitsizlikleri ve satıcılarla sözleşme yapma zorunluluğu gibi fak-

törlerin finansman şirketlerinin gelişimini olumsuz etkilediğini kaydeden Altun, "2023 hedefleri şirketlerimizde de izlenmekte ve desteklenmekte. Bankalarla eşit rekabet ortamının sağlanmasına yönelik düzenlemelerin yapılması ve mevzuattan kaynaklanan engellerin kaldırılması finansman şirketlerimizin önünü açarak mali sistemin derinleşmesine katkıda bulunacak ve 2023 hedeflerine ulaşmada ekonomide en önemli itici güçlerden biri haline gelecek" dedi.

Bireysel taşıt kredilerinde azalan talep, finansmancıları zora soktu

## İMDADA ticari yetişti



### En büyük engel kredi kartları

FKB Başkan Vekili **Vahit Altun**, kredi kartı kullanımının kolay ve yaygın olması, alımın kredi kartıyla kolayca vadedildiğinin, mal ve hizmet alanında finansman şirketlerinin payının artmamasındaki en önemli engel olduğunu belirterek, şunları söyledi:

"Kredi kartlarının yoğun bir şekilde kullanılmaması nedeniyle finansman şirketlerinin payı gelişmiş ülkelere nazaran çok daha düşük düzeyde. Tüketicilere yönelik alınan makro ihtiyat tedbirleri finansman şirketlerini sınırlamakta. Kredi kartlarına getirilen vade sınırlaması finansman şirketlerini olumlu etkilemekte birlikte, bankalarla eşit rekabet ortamının sağlanmasına yönelik düzenlemelerin yapılması ve mevzuattan kaynaklanan engellerin kaldırılması, Avrupa Birliği standartlarına yaklaştırılması, finansman şirketlerine sunulan hizmet çeşitliliğinin genişlemesine ve sisteme daha fazla oyuncu katılmasına önümü kaptırarak, şirketlerinin önünü açacaktır."

### BİREYSEL % 25 DARALDI

Otomotiv satışlarında yaşanan gerilemenin ağırlıklı olarak otomobil kredisi veren finansman şirketlerini de olumsuz etkilediğini belirten Altun, "Bireysel taşıt kredileri 2014 yılının ilk 9 ayında bir önceki yıla göre yüzde 25 oranında azaldı. Ancak ticari taşıt kredilerindeki yüzde 72 oranında artışla birlikte sektör

büyümesine devam etti. İlk 9 ayda kullanılan kredilerin yüzde 27'si bireysel, yüzde 69'u ise ticari taşıt kredilerinden oluştu" dedi.

**Vahit Altun**, 2014'te büyümedeki olumsuz tablo, otomotivdeki daralmanın da etkisi olduğunu ifade ederek, aynı olumsuzluğun 2015 yılına yansımaması adına bireysel taşıt kredileri alanında yeni bir kaldırma ihtiyacı olduğunu kaydetti.

### YANLIS TANINIYORUZ

**Vahit Altun**, 2014 yılında alınan tedbirlerin cari açığın azaltılmasına etki olmasında birlikte büyüme rakamlarının düşük kalmasına neden olduğuna da değinerek, şunları söyledi:

"2014 yılında alınan bireysel kredilere ilişkin tedbirlerin, 2015 yılında da devam edeceği beklenmekte. 2015 yılında tüketim harcamalarında ve artan kuruların etkisiyle otomobil satışlarında önemli bir artış öngörülmektedir. Sektör, 2014 yılı içerisinde ticari araç kredilerindeki artışla büyüme eğilimi olarak ticari araç kredileri olmak üzere sektörün büyümesine devam etmesi beklenmektedir. 2015 yılında ancak yüzde 10-15'lik bir büyüme öngörülmektedir."

**Vahit Altun**, bilinenin aksine finansman şirketlerinin,



KOBİ'lerin yatırım mali olarak satın aldığı ticari araç, kamyon, otobüs, çekici gibi ürünlerin finansmanına yönelik faaliyet gösterdiğine dikkat çekerek, "Finansman şirketlerinin en temel özelliği, ürünün satış

noktasında finansmanın sağlanmasıdır. Pek çok anlaşılabilir mağaza ve bayi aracılığıyla müşteriler mal ve hizmet satın alırken finansman şirketine de ulaşma imkanı bulmaktadır" dedi.



### Konut finansmanından çekilebiliriz

#### ŞEKER

#### Mortgage

#### Finansman Genel

#### Müdürü Abdurrahman

#### Özçöğür, konut

#### finansmanı piyasa-

#### sının büyüme-

#### devam edeceğini

#### belirterek, finans-

#### man şirketlerinin

#### bu alanda etkin

#### olmasını istiyor. Öy-

#### neğin, zorunlu

#### karşılık düzenleme-

#### lerine finansman

#### şirketlerinin dahil

#### edilmesi zorlaştı.

#### Örneğin, zorunlu

#### karşılık düzenleme-

#### lerine finansman

#### şirketlerinin dahil

#### edilmesi zorlaştı.

#### Örneğin, zorunlu

#### karşılık düzenleme-

#### lerine finansman

#### şirketlerinin dahil

#### edilmesi zorlaştı.

#### Örneğin, zorunlu

#### karşılık düzenleme-

#### lerine finansman

#### şirketlerinin dahil

#### edilmesi zorlaştı.

#### Örneğin, zorunlu

#### karşılık düzenleme-

#### lerine finansman

#### şirketlerinin dahil

#### edilmesi zorlaştı.

#### Örneğin, zorunlu

#### karşılık düzenleme-

#### lerine finansman

#### şirketlerinin dahil

#### edilmesi zorlaştı.

#### Örneğin, zorunlu

#### karşılık düzenleme-

#### lerine finansman

#### şirketlerinin dahil

#### edilmesi zorlaştı.

#### Örneğin, zorunlu

#### karşılık düzenleme-

#### lerine finansman

#### şirketlerinin dahil

#### edilmesi zorlaştı.



## Sümer'i alan Altınbaş hızlı başladı

Geçen yıl Sümer Faktoring'i alan Altınbaş Holding, faktoring sektörüne hızlı girdi. 1996 yılında Sümerbank iştiraki olarak kurulan Sümer Faktoring, 2001'de Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na (TMSF) geçti. 2002 yılında ise isim hakları ile birlikte Sümer Faktoring'i, Erdem Ersoy'a aldı. 2014 yılının Nisan ayında da şirket Altınbaşlar tarafından satın alındı.

Sümer Faktoring Genel Müdürü Faruk Talay, 2014'te Sümer Faktoring hisselerinin el değiştirdiğini ve şirketin yüzde 100 oranında Altınbaş Ailesi tarafından devir alındığını belirterek, "Altınbaş Holding; kuyum, akaryakıt, lojistik, eğitim sektörlerinde ülkenin önde gelen markalarını içinde barındırmakta. Grup aynı zamanda KKTC'de ve Ukrayna'da sahip olduğu bankalar ve Türkiye'de sahip olduğu diğer finansal şirketler ile finansal sektörde de ciddi markalara ve tecrübeye sahip. Altınbaş Holding'in sahip olduğu bu finansal kesim tecrübesi kısa sürede etkisini Sümer Faktoring'de de gösterdi ve şirket 6 ay gibi kısa bir sürede reorganizasyonunu tamamlayarak sektörde kendine yer edindi" dedi.

### SIKI RİSK POLİTİKASI

Faruk Talay, faktoring sektörü hakkında da değerlendirmelerde bulunarak, 2014'te sektörün büyümeye devam ettiğini, aktif toplamının yüzde 25 civarında arttığını belirtti. 2015 yılında da yüzde 20 büyümeyi yaşanacağını ifade eden Talay, sözlerini şöyle sürdürdü:

"2015, sıkı risk politikalarının uygulandığı ve sektörün kaliteli aktif yapısını koruma yönünde adımlar atılacağı bir yıl olacak. Bunun yanında faktoring sektörü, Finansal Kurumlar Birliği önderliğinde 2015 yılında da sektörün tanıtım, sorunların çözülmesi ve ortak politikalar oluşturulması yönünde ciddi adımlar atmaya devam edecektir."

## FAKTORİNG ŞİRKETLERİNDEN GURURLANDIRAN TABLO

Türkiye'de faaliyet gösteren beş faktoring şirketi, dünyanın bu alandaki en büyük organizasyonu Factors Chain International (FCI) üyeleri tarafından İhracat Faktoringi Kategorisi'nde ilk 10 arasında gösterilerek büyük bir başarıya imza attı.

FCI, Küresel çapta 75 ülkeden 268 faktoring şirketinin üye olduğu dünyanın en büyük faktoring organizasyonu olarak dikkat çekiyor. Üyeler tarafından gerçekleştirilen organizasyon kapsamında Türk şirketleri sağladıkları başarısını taçlandırmış oldu. ABD'de gerçekleştirilen organizasyonda TEB Faktoring üstüste beşinci defa ilk sırayı alırken, Yapı Kredi Faktoring 2'nci, Garanti Faktoring 5'inci, Deniz Faktoring 7'nci ve ING Faktoring ise 9'uncu oldu. Organizasyon kapsamında daha önce FCI'da başkanlık yapan ve uzun süredir FCI'nın Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev alan TEB Faktoring A.Ş. Genel Müdürü Çağatay Baydar Başkan Vekili görevine seçildi. Türk şirketlerinin sıralamadaki yerleri; hizmet kalitesi, toplamda çalıştıkları muhabir faktör şirketi sayısı ve ihracat faktoringindeki hacimleri gibi kriterler göz önünde bulundularak belirlendi. Diğer taraftan bu yıl gerçekleştirilen organizasyonun ardından FCI Yönetim Kurulu Başkanvekilliğine daha önce Kurum'da başkanlık yapan ve uzun süredir de Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapan TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar getirildi. Elde edilen başarılı sonucun ardından değerlendirmelerde bulunan Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili ve Faktoring Sektör Temsil Kurulu Başkanı Zafer Ataman, sektördeki firmaların ihracat faktoringinde hızla kaydettiği büyü-

mevi uluslararası alanda da kanıtlandığını söyledi.

**"Sektörde 77 şirketimiz başarılı şekilde faaliyet gösteriyor."**

Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili Zafer Ataman, ihracat faktoringi konusunda elde ettikleri başarıya dikkat çekerek, Türkiye'de 77 şirketin faaliyet gösterdiğini söylüyor ve 4 bin 500 çalışanın istihdam edildiğini açıklıyor. Sektörde yaşanan gelişmeleri ise şu sözcüklerle özetliyor: "Türkiye'de sürdürülebilir ekonomik büyümenin anahtarı olan reel sektöre 2013 yılında 20 milyar finansman sağlayan sektörümüz, ülkelere göre kıyaslandığında büyüklük açısından 15'inci sırada yer alıyor. Bu başarının da bir göstergesi olarak, İhracat Faktoringi'nde Çin'in ardından dünya 2'ncisi konumunda bulunuyoruz. Türkiye olarak ihracat faktoringinde çok güçlü bir ülkeyiz

ve en fazla ihracat faktoringi sağladığımız pazarlara ulaşmada, üyesi olduğumuz küresel networklerin büyük katkı ve desteğini alabiliyoruz. Performans açısından baktığımızda ise 2013 yılında önceki yıla kıyasla işlem hacminde yüzde 21 büyümeye kaydeden Türkiye faktoring sektörü, bu trendi sürdürmektedir. 2014 sonuna kadar toplam işlem hacminin 110 milyar TL'ye çıkacağını öngörüyoruz. Bununla birlikte; toplam aktif büyüklüğümüzü 24 milyar Türk Lirası'na, toplam finansmanımızı da 22 milyar Türk Lirası'na ulaştırmak gibi bir hedefimiz var. 2014'teki büyüme beklentimiz ise yüzde 15 seviyesinde."



Kobi Life  
01.01.2015  
Kupür Sayısı: 36 Sayfa: 34

## FAKTORİNG SEKTÖRÜNDE ATILAN YENİLİKÇİ ADIMLAR

2014 yılını yüzde 15-20'lik büyüme rakamı ile kapatmaya hazırlanan faktoring sektörü, 2015 yılında yeni projeleri hayata geçirmeyi planlıyor. Sektörün bu yılki ciro hedefi ise 125 milyar TL... İhracat faktoringi alanında yapılan çalışmalar ve yeni dönemde devreye girecek Merkezi Fatura Kaydı Sistemi sayesinde sektör hedefine hızlı adımlarla ilerliyor.



ZAFER ATAMAN  
Finansal Kurumlar Birliği  
Başkan Vekili

“Faktoring, 76 şirketin 333 şubesi ile yaklaşık 100 bin müşteriye ve onların 600 bin civarındaki borçlusuna ulaşabilen bir sektör. Reel sektöre sağladığımız finansman kaynağı ve işlem hacmi düzenli olarak artış gösteriyor. 2014’ün ilk dokuz ayında sektör yüzde 20’lik bir büyüme ile 81 milyar TL’lik ticarete aracılık etti. Faktoring alacakları ise yüzde 27’lik bir büyüme ile 23 milyar TL’ye ulaştı. Mevcut büyüme performansı yılbaşındaki beklentilerimize paralel şekilde gerçekleşti. Aynı dönem itibarıyla sektördeki çalışan sayısı toplamdaki 333 şubede 4 bin 850 oldu” sözleriyle faktoring sektörünün 2014 yılındaki faaliyetlerini açıklayan **Finansal Kurumlar Birliği** Başkan Vekili **Zafer Ataman**, üyelerin büyüme oranını artırmak için hem ürünlerini geliştirdiğini hem de şubeleri aracılığıyla yaygınlaşmak istediklerini dile getiriyor. Tüm bu çalışmalar sonucunda ise daha fazla uluslararası işlemlere odaklanmak istediklerinin altını çiziyor.

### “Hedefe doğru hızlı adımlar atıyoruz”

Yeni dönem için yeni ve modern fikirlere imza atmayı planlayan **Finansal Kurumlar Birliği**, hızlı adımlarla çalışmalarını gerçekleştiriyor. Sektörü geliştirmek için iki büyük projeye odaklandıklarının altını çizen Ataman, detaylı bilgileri şu sözlerle ifade

Kobi Life  
01.01.2015  
Kupür Sayısı: 37 Sayfa: 34

ediyor. “Oldukça dinamik ve ticaretin içinde yer alan faktoring sektörünün yüzde 5,7 civarında olan penetrasyon oranını yüzde 10'lara çıkmasını çok doğal bir hedef olduğuna inanıyoruz. Firmaların ihtiyaçlarını karşılamak için kişiye özel ürünler de geliştirmeye çalışıyoruz. Anadolu’da yaygınlaşma da başka bir büyüme stratejimiz. Tüm bahsettiğimiz bu hedeflere ulaşma yolundaki çalışmalarımız 2014 yılı boyunca devam etti. Birlik olarak 2014 yılında sektörümüzü geliştirecek iki büyük projeye odaklandık. Bunlardan biri ihracatçı firmaların faktoring şirketleri aracılığıyla da TCMB kaynaklı sevk borçlusuna ulaşabilen bir sektör. Reel sektöre sağladığımız finansman kaynağı ve işlem hacmi düzenli olarak artış gösteriyor. 2014’ün ilk dokuz ayında sektör yüzde 20’lik bir büyüme ile 81 milyar TL’lik ticarete aracılık etti. Faktoring alacakları ise yüzde 27’lik bir büyüme ile 23 milyar TL’ye ulaştı. Mevcut büyüme performansı yılbaşındaki beklentilerimize paralel şekilde gerçekleşti. Aynı dönem itibarıyla sektördeki çalışan sayısı toplamdaki 333 şubede 4 bin 850 oldu” sözleriyle faktoring sektörünün 2014 yılındaki faaliyetlerini açıklayan **Finansal Kurumlar Birliği** Başkan Vekili **Zafer Ataman**, üyelerin büyüme oranını artırmak için hem ürünlerini geliştirdiğini hem de şubeleri aracılığıyla yaygınlaşmak istediklerini dile getiriyor. Tüm bu çalışmalar sonucunda ise daha fazla uluslararası işlemlere odaklanmak istediklerinin altını çiziyor.

### “2015 yılında Merkezi Fatura Kaydı Sistemi devreye giriyor”

Ataman, faktoring şirketlerinin ve bankaların temliğe dayalı alacak bilgilerinin kaydedilmesinin ve raporlanmasının yapılabileceği ideal bir sistemin 2015 yılında devreye gireceğini açıklıyor. Merkezi Fatura

### “2015 yılı ciro hedefimiz 125 milyar TL”

2014 sonu için sektörün yüzde 15-20’lik büyüme rakamı ile kapatacağını ifade eden Ataman, işlem hacminin 110 milyar TL seviyesine çıkmasını belediklerini ifade ediyor. Büyüme performansının yılbaşındaki beklentilerle paralel şekilde gerçekleştiğinin altını çizen Ataman, 2015 hedeflerini ise şu şekilde kaydediyor. “Sektör olarak bir yandan ekonomik büyüme hedefi göz önüne alındığında diğer taraftan 2014 yılında tamamlanan projelerin hayata geçmesi ve ticaret hacminde alınacak potansiyel pay değerlendirildiğinde 2015 yılı için 15’lik büyüme performansının yakalanacağını öngörüyoruz. Böylece 2015 sonunda 125 milyar TL’lik ciro, 25-26 milyar TL’lik faktoring alacakları ve müşteri adedi olarak da 120 bin civarı bir rakam gerçekleşeceğini inanıyoruz.”

Kayıd Sistemi sayesinde aynı faturanın birden fazla şirkete veya bankaya temlik edileceğini, finansmanı önenebileceği, alıcıların ödeme performanslarına yönelik sağlıklı bilgiler alınabileceğini ve data imkanıyla istatistik veriye ulaşılacağına ise şu sözlerle aktarıyor. “Örneğin, bugüne kadar bankaların kayıt altına alınmayan faktoring hacimlerini de belirlenerek Türkiye’nin reel faktoring hacmine ulaşılabilir. Çözüm ortağımız olan Kredi Kayıt Bürosu ile yürüttüğümüz ve şu anda test aşamasında olan sistem uygulamaya girdiğinde, faktoring şirketlerinin iş süreçlerine de çok olumlu katkıları olacağına inanıyoruz.”

### “14 milyar TL’lik ihracata aracılık ettik”

“Faktoring sektörü 2014 yılında ülkemizin ihracatla büyüme hedefine paralel olarak ihracatta güzel bir performans sergileyerek Eylül itibarıyla yaklaşık 14 milyar TL’lik ihracata aracılık etti” sözleriyle ihracat faktoring alanında yaşanan gelişmeleri dile getiren Ataman, 2015 yılında da büyümesini aynı ivme ile devam ettireceğini öngördüklerini söylüyor. Buna bağlı olarak, özellikle ihracat faktoringinde elde ettikleri performans ve dünya

2’nciliği başarılarının artıracacağını düşündüklerini ifade ediyor. Büyümenin ağırlıklı olarak demir çelik, otomotiv, tekstil, petrol ve petrol ürünleri sektörlerinde yaşandığına dikkat çeken Ataman, yeni hizmetlerini de şu sözlerle aktarıyor. “Faktoring sektörü 2012 yılında TİM ve Türk Eximbank’la birlikte imzaladığı işbirliği protokolü kapsamında ilgili kurumlarla çalışarak dünyada 74 ülkede hizmet veren klasik muhabirli faktoring sistemine Türk Eximbank’ın Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası hizmetini de ekledi. Böylece yakın zamanda faktoring şirketleri Afrika, Ortadoğu ve tüm gelişmekte olan ülkeler dahil toplam 238 ülkeye hizmet verebilecekler, ilaveten Merkez Bankası’nın ihracat reeskont kredilerinden ihracatçıları daha uygun maliyetlerle finanse edebileceklerdir.” Yeni imkanlarla birlikte Türkiye’nin 2023 yılında 500 milyar dolarlık ihracat hedefinde ciddi bir rol oynayacaklarının altını çizen Ataman, şimdilik yaklaşık 9 milyar dolar olan ihracat faktoring hacmiyle Türkiye’nin toplam 152 milyar dolarlık ihracatından yüzde 6 pay alan faktoring şirketlerinin, 2023 yılı hedefine ulaştığında yüzde 10’luk penetrasyonla 50 milyar dolarlık ihracata aracılık edebileceklerini söyleyerek sözlerine son veriyor.

**KobiEfor**Kobi Efor  
01.01.2015  
Kupür Sayısı: 72 Sayfa: 72

## FINANS

## KOBİ'lere odaklanan;

**İş Faktoring**

Büyümede öncelikli hedef kitlelerinin KOBİ'ler olduğunu vurgulayan İş Faktoring Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Onur V. İzci, "2015 yılı sonu itibarıyla 1.5 milyar TL aktif toplamına, 1.47 milyar TL faktoring alacak bakiyesine, 6.7 milyar TL ciroya, 2.300 aktif müşteri adedine ulaşmayı hedeflemekteyiz" diyor.

Türkiye İş Bankası iştiraki olan İş Faktoring, 2015 yılında KOBİ'lere odaklanıyor. İş Faktoring Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Onur V. İzci, son 2 yılda olduğu gibi 2015 yılında da aktif toplamı, faktoring alacakları, ciro ve müşteri adedi gibi temel kalemlerde yüzde 20-25 arasında bir oran ile sektör ortalamasının üzerinde büyümeyi hedeflediklerini söylüyor. İzci, "2015 yılı sonu itibarıyla 1.5 milyar TL aktif toplamına, 1.47 milyar TL faktoring alacak bakiyesine, 6.7 milyar TL ciroya, 2.300 aktif müşteri adedine ulaşmayı hedeflemekteyiz" diyor. İzci, İstanbul dışındaki 3 büyükşehirde şube açarak 2 olan şube sayısını 5'e çıkarmayı, karlı ve sürdürülebilir büyümenin olmazsa olmazı olan müşteri tabanını genişletmeyi ve hedefledikleri büyümeye paralel şekilde kadrolarını nitelikli çalışanlarla daha da zenginleştirmeyi planladıklarını aktarıyor: "Gebze'de GOSB'da, Ankara'da OSTİM'de şubelerimiz var, Adana'da Seyhan'da şubemizin açılış işlemleri tamamlanıyor. 2015'te ise Bursa ve İzmir'de şube açmayı, önümüzdeki 3 yıl içinde ise 10 şube sayısına ulaşmayı planlıyoruz."

**Büyümede öncelikli hedef, KOBİ'ler:** Sektör ayrımı yapmadıklarını ve her sektöre hizmet sunduklarını vurgulayan İzci, büyümede öncelikli hedef kitlelerinin KOBİ'ler olduğunu, subeleşme çalışmalarının arkasında yatan temel amacın da KOBİ segmentindeki müşterilere daha yakın olmak ve bu vesileyle daha hızlı ve kaliteli hizmet sunabilmek olduğunu anlatıyor: "Ait olduğumuz İş Bankası Grubu ile İş Bankası şubelerine daha yakın olmayı ve onlarla sinerjimizi artırmayı da amaçlıyoruz. Dolayısıyla müşteri sayısının artırılması anlamındaki hedefimizin büyük bölümünü KOBİ segmenti müşterilerinin oluşturduğunu söyleyebiliriz. Öte yandan, kurumsal ve ticari segmentteki müşterilerimizin işlem hacimleri çok daha yüksek ol-

72 KobiEfor Ocak 2015



Onur V. İzci

duğundan ciromuzun önemli bir bölümünü bu segmentlerden gelen işlemler oluşturmaktadır ve işlem hacmimiz içerisindeki ağırlığının devam edeceği öngörülmektedir."

Eylül 2014 verilerine göre, sektörde yurtiçinde farklı karşılaştırma kriterlerine göre 4.'lük ile 6.'lık arasında yer aldıklarını belirten İzci, buradaki öncelikli hedeflerinin en kısa sürede ilk 3 oyuncu arasına girmek olduğunu açıklıyor: "Uzun vadede liderlik hedefimiz sözkonusu. 2014 yılı başta ABD ve Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere, ekonomik gelişmelerle yakın coğrafyadaki çatışmaların ve Türkiye'deki siyasi gelişmelerin dikkatle takip edildiği zor bir yıl oldu. 77 şirketin faaliyet gösterdiği sektördeki rekabet 2014 yılı içinde daha da arttı, bu durum kar marjlarını aşağı yönde baskılamaya devam ediyor. Bu zor koşullara rağmen Şirketimiz; başta faktoring alacak ortalaması, aktif büyüklüğü ve işlem hacmi olmak üzere, ana bilanço kalemlerinde sektör ortalamasının üzerinde yüzde 25 düzeyinde bir büyümeyle 2014 yılı için koyduğu tüm hedefleri aşarak başarılı bir yıla daha imza atmıştır. Bunlara ilaveten Şirketimiz'in imajı ve müşterilerimizin bize doğrudan ulaşması için en önemli kanallardan birisi olan web sitemiz yenilenmiş, kaynak çeşitliliğimizi artırmak ve daha uygun maliyetli fonlama sağlayabilmek için Şirketimiz tarihinde ilk kez bono ihracı gerçekleştirilmiştir."

**Ödüllü web sitesi:** Yenilenen web sitelerinin 1997'den bu yana düzenlenen ve 96 farklı sektörün

**KobiEfor**Kobi Efor  
01.01.2015  
Kupür Sayısı: 73 Sayfa: 72

web sitelerini inceleyip karar veren ve bağımsız bir jüri heyetinden oluşan "Web Marketing Association" tarafından "Finansal Hizmetler" dalında "Standart of Excellence" (Mükemmellik Standartı) ödülüne layık görüldüğünü anlatan İzci, "Dışarı açılan önemli bir yüzümüz olan yenilenen web sitemizin kısa bir süre içinde böyle bir ödül kazanması bizi hem sevindirdi, hem de uluslararası arenada alınan bir ödül olması nedeniyle de son derece gururlandırdı" diyor.

**İlk bono ihracı:** Onur İzci, bu yıl Şirket'in tarihinde ilk defa bono ihracı gerçekleştirdiğini kaydediyor: "İş Yatırım aracılığıyla gerçekleşen bono ihracına yatırımcılardan yoğun talep geldi. İlgili vadeli Devlet İç Borçlanma Senetleri'nin (DİBS) getirisi üzerine 90 baz puan Ek Getiri oranı ile satışa sunulan 179 gün vadeli bonumuz, şu ana kadar sektörümüzde gerçekleştirilen aynı vadedeki ihracılara göre en düşük Ek Getiri oranından borçlanabilen Şirket oldu. Bu da yatırımcıların Şirketimize ve bünyesinde olduğumuz İş Bankası Grubu'na göstermiş olduğu güven ve teveccühün önemli bir göstergesidir. 2015 yılında da pasifimizi, kaynak yapımızı çeşitlendirmek ve daha ucuz maliyetle borçlanabilmek için bono ihracına devam edeceğiz. 2015'te, uygun koşullar oluştuğunda, Yönetim Kurulumuz'un onayıyla 300 milyon TL'ye kadar bono ihracı yapmayı planlıyoruz."

**İşbirliği yapılan banka ve muhabir ağı genişleyecek:** Onur İzci, bono ihracı dışında hem yurtiçinde hem yurtdışında borçlandıkları bankaları da çeşitlendirme çalışmalarının sürdüğünü açıklıyor: "Portföyümüzde 20'ye yakın banka var, yurtiçi ve yurtdışında işbirliği yaptığımız banka sayısını 25-30'a çıkarmayı hedefliyoruz. Bu hem daha fazla hareket imkanı sağlayacak, hem de daha ucuz maliyetle borçlanma sağlayacak. Biz ne kadar ucuz borçlanırsak onu da birebir müşterimize yansıtıyoruz dolayısıyla bu rekabette çok önemli. Yurtdışındaki muhabir ağıımızı da genişletiyoruz, şu anda yaklaşık 50 muhabir ile çalışıyoruz, 2015'te bu rakamı 75'e çıkarmayı hedefliyoruz."

**İhracat faktoringi payı artacak:** 2014'te, İş Faktoring'in toplam işlem hacmi içinde ihracat faktoringinin payının yüzde 15 olduğunu belirten İzci, 2015'te yüzde 20, önümüzdeki yıllarda da bu rakamı yüzde 30'a taşımayı hedeflediklerini ifade ediyor.

**Bilişim teknolojisi altyapısı rehabilite edilecek:** Onur İzci, 2015 hedeflerine şunları da ekliyor: "İş süreçlerinin daha dinamik hale getirilerek müşteri beklentilerinin en hızlı şekilde karşılanmasına yö-

nelik geliştirme çalışmalarına ve müşteriyle doğru iletişim kurarak ihtiyaç ve beklentilerin yerinde tespitine yönelik ziyaretlere daha fazla zaman ve kaynak ayırmayı da öngörüyoruz. Kurumsallaşma yönündeki çalışmalarını büyük oranda tamamlamış Şirketimiz'in gelecek yıl yapmayı planladığı en önemli yatırım, bilişim teknolojisi altyapısının tamamen değiştirilmesi veya köklü bir şekilde rehabilite edilmesi yönündeki arayışlarının hayata geçirilmesi olacaktır. Yaklaşık 400 bin dolarlık bir projeyi hayata geçireceğiz, henüz karar aşamasındayız."

**KOBİ'lere öneriler:** KOBİ'lerin finansmana erişiminin yanısıra sadece faturaya dayalı işlem yapması nedeniyle, kayıtdışı ekonominin kayıtlarına alınmasında da önemli bir fonksiyonu olan faktoring sektörünün bankacılık dışı finans kesimi içinde önemli bir yeri bulunduğuna değinen İzci, işletme sermayesi ihtiyacı olan ve bilançosunun aktifinde kaliteli alacağı bulunan firmalara, alacaklarının vadesini beklemeden nakde dönüştürebilecekleri bu sektörle tanışmalarını tavsiye ediyor. İzci'nin bir başka önerisi de KOBİ'lerin tüm varlıklarını donuk aktiflere bağlamamaları

ve olası zor koşullarda ihtiyaç duyduklarında sıkıntı çekmemek için ellerinde bir miktar nakit bulundurmaları yönünde: "Bazen zor koşullarda küçük bir likit varlığın değeri paha biçilmez hale geliyor. KOBİ'lerin büyüklük ve ölçülerine göre daha kurumsal bir anlayışla davranmaları önemli. Makul maliyetli faktoring finansmanı KOBİ'lerin özellikle nakit akış dengesi ve işletme sermayesinin karşılanmasında önemli bir fonksiyonu yerine getiriyor."

**Eximbank ile anlaşma**  
Onur İzci, sektörün yakın gelecekte Eximbank ile sevk sonrası reeskont kredisi anlaşması yapmak üzere olduğundan söz ediyor: "Bu anlaşmanın hayata geçmesiyle Eximbank'tan sağlanacak kaynaklarda KOBİ'leri daha uygun maliyetlerle finanse edebileceğiz ve Eximbank'ın yurtdışındaki sigorta hizmetlerinden faydalanabileceğiz. Dolayısıyla bu bizim sektör için ve sektörümüzün müşterisi KOBİ'ler için önemli bir artı değer yaratacak. 2015 yılı Ocak veya Şubat ayında ilk uygulaması başlayabilir. Anlaşma koşullarında mutabakat sağlandı, Finansal Kurumlar Birliği olarak anlaşma imzalayacağız ancak Eximbank faktoring şirketlerini ayrı ayrı borçlandıracak ve muhatap olacak. İlk etapta İş Faktoring de olmak üzere bu anlaşmaya 7 şirket dahil olacak, daha sonra bu tüm sektöre yaygınlaştırılacak."



Onur İzci:  
"İş Faktoring,  
2015'te ihracat  
faktoring payını  
arttıracak. İşbirliği  
yaptığımız banka ve  
muhabir ağıımızı  
genişleteceğiz."

# Ticaretin yüzde 6'sını yönetiyorlar

2014'te ekonominin çok üzerinde büyüyen faktoringciler, 100 bin işletmenin 600 bin borçlusuna ulaşarak, 100 milyar TL'lik ticarete aracılık etmeye başladı. İhracattaki payları ise 17 milyar TL'ye kadar çıktı.

YASAL düzenlemeler ve yeni uygulamalarla 2014'te başarılı bir performans gösteren faktoringciler, 2015'ten de umutlu. Son açıklanan verilere göre 2014'ün dokuz ayında 100 bin müşteri ve onların 600 bin civarındaki borçlusuna ulaşarak yüzde 20 büyüyen sektör, 81 milyar liralık ticarete de aracılık etti. 2014 sonu itibarıyla bu rakamın 110 milyar liraya ulaşması bekleniyor. Faktoringcilerin 2015 yılı hedefi ise büyümeyi sürdürerek, 130 milyar liralık ciroya ulaşmak.

**Finansal Kurumlar Birliği (FKB)** Başkan Vekili **Zafer Ataman**, sektörün 2014'te, özellikle KOBİ ve ihracatçıların vadeli alacaklarını nakde çevirip, tahsilatını takip ederek ekonominin sağlıklı büyümesine katkı sağlamaya devam ettiğini belirterek, "Faktoring, direkt yatırım finanse etmiyor olsa da faktoring hizmetleri ile ticari satışlarını güvence altına alan ve işletme sermayesi yaratan şirketlerin yeni yatırım planlamasına kolaylık sağlıyor" dedi.

**120 BİN MÜŞTERİ**  
**Zafer Ataman**, ticaretin yüzde 6'sına hizmet verdiklerini, bu oranın yüzde 10'unu üzerine çıkaracaklarını ifade ederek, ekonominin durağan sayıldığı 2014 yılında bile yüzde 20 büyüdüklerini, 2015 yılında da benzer bir büyüme oranı ile 130 milyar TL ciroya, 26-27 milyar TL'lik faktoring alacaklarına ve 120 bin

müşteriye ulaşacaklarını söyledi. **Zafer Ataman**, 2014 yılında sektöre uluslararası sermayenin ilgisinin devam ettiğini de vurgulayarak, "Faktoring şirketleri 2015 yılı içinde ödenmiş sermayelerini 20 milyon TL'ye çıkartmak zorunda. Böylece yıl içinde sektörümüze 340 milyon TL civarında ilave kaynak girmiş olacak. Bu kaynak girişiyle beraber faktoring şirketleri daha fazla firmaya ulaşip reel sektöre daha fazla finansman sağlayabilecekler" dedi.

## KISA VADELİ FONLAMA

İş Faktoring Genel Müdürü Onur İzci, sektörün 2014 yılını yüzde 15-20 arasında bir büyüme ile kapatacağını söyledi. Türkiye'nin yılı yüzde 3-3,25 arası bir büyüme ile tamamlayacağı düşünüldüğünde, sektörün büyüme oranının yüksek olduğunun daha net anlaşılacağını belirten İzci, sözlerini şöyle sürdürdü:

"2014 sonunda sektörün toplam alacak bakiyesinin 24-25 milyar TL arasında olması bekleniyor ki, geleneksel olarak daha kısa vadeli fonlama yapması nedeniyle, sektördeki işlemlerin çarpan etkisi de çok daha yüksek düzeydedir. Dolayısıyla, tamamen faturaya dayalı işlem yapan sektörümüzün kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınmasına sağladığı destek ve reel ekonomiyi katkısı her geçen yıl artmakta olup, 2014'te toplamda 100 milyar TL'lik bir destekten bahsedebiliriz."



**FAKTORİNG SEKTÖRÜ**  
Müşteri sayısı  
**100 bin**  
Borçlu sayısı  
**600 bin**  
Faktoring alacakları  
**23 milyar TL**  
İhracattaki payı  
**17 milyar TL**

## İhracat faktoringinde önemli yol aldık

FKB Başkanı **Zafer Ataman**, 2014 yılının Eylül ayı itibarıyla yaklaşık 14 milyar TL'lik ihracata aracılık ettiklerini, yılsonu itibarıyla da yaklaşık 17 milyar TL'lik ihracat hacmini yakalayacaklarını belirterek, şunları söyledi:

"2015 yılında son düzenlemelerle birlikte faaliyete geçecek Edimbank kredi sigortalı faktoring hizmetleri ile faktoring şirketleri Afrika, Orta Doğu ve tüm gelişmekte olan ülkeler dahil toplam 238 ülkeye hizmet

verebilecekler. İsvetren Merkez Bankası'nın ihracat reeskont kredilerinden ihracatçıları daha uygun maliyetlerle finanse edebilecekler. 2015 yılında da büyümesini aynı ivme ile devam ettireceğine, özellikle ihracat faktoringinde elde etmiş olduğumuz performans ve Çin'in ardından dünya 2'nciliği başarılarımızı artıracığımızı düşünüyoruz. Sektörün, Türkiye'nin 2023 yılı, 500 milyar dolarlık ihracat hedefinde de ciddi bir rol oynayacağına inanıyoruz."



FKB Başkanı **Zafer Ataman**

# İmdada ticari yetişti

Otomotiv pazarındaki durgunluk finansman şirketlerini de vurdu. Bireysel taşıt kredileri yüzde 25 oranında azaldı, ancak ticari krediler yüzde 70 arttı. 2015'ten de umutlu olmayan finansçılar, bireysel krediler için kaldıraç etkisine ihtiyaç olduğunu savunuyor.

2014'te daralan otomotiv pazarından finansman şirketleri de nasibini aldı. Düne kadar tüketiciyi finanse eden, 2012 yılında yasal düzenleme ile bu zorunluluktan kurtulan finansman şirketleri, her türlü mal ve hizmet için kredi desteği sağlamasına karşın sektörü ağırlıklı olarak oto kredilerinde büyüyor. Finansman şirketlerinin kullandığı toplam kredilerin yüzde 90'ı oto kredilerinden, yüzde 51 konut finansmanından oluşuyor. Hal böyle olunca da otomotiv pazarındaki daralma finansman şirketlerini de ciddi etkiliyor.

**Finansal Kurumlar Birliği (FKB)** Başkan Vekili ve Man Finansman Genel Müdürü **Vahit Altun**, 2014 yılında cari açıkla mücadelede yönelik alınan tedbirler, kur ve faizdeki artış, otomobile ÖTV artışı, büyümedeki yavaşlamanın otomobili ve hafif ticari araç pazarında yüzde 19,25'lik daralmaya yol açtığını söyledi.

## BİREYSEL % 25 DARALDI

Otomotiv satışlarında yaşanan gerilemenin ağırlıklı olarak otomobil kredisi veren finansman şirketlerini de olumsuz etkilediğini belirten Altun, "Bireysel taşıt kredileri 2014 yılının ilk 9 ayında bir önceki yıla göre yüzde 25 oranında azaldı. Ancak ticari taşıt kredilerindeki yüzde 72 oranında artışta birlikte sektör büyümesine devam etti. İlk 9 ayda kullanılan kredilerin yüzde 27'si bireysel, yüzde 69'u ise ticari taşıt kredilerinden oluştu" dedi.

**Vahit Altun**, 2014'te büyümedeki olumsuz tabloda, otomotivdeki daralmanın da etkisi olduğunu ifade ederek, aynı olumsuzluğun 2015 yılına yansımaması adına bireysel taşıt kredileri alanında yeni bir kaldıraç etkisine ihtiyaç olduğunu kaydetti.

## YANLIŞ TANINIYORUZ

**Vahit Altun**, 2014 yılında alınan tedbirlerin cari açığın azalmasını etkili olmakla birlikte büyüme rakamlarının düşük kalmasına neden olduğuna da değinerek, şunları söyledi:

"2014 yılında alınan bireysel kredilere ilişkin tedbirlerin, 2015 yılında da devam edeceği beklenmektedir. 2015 yılında tüketim harcamalarında ve artan kurun etkisiyle otomobil satışlarında önemli bir artış öngörülmektedir. Sektör, 2014 yılı içerisinde ticari araç kredilerindeki artışla büyüme hızını korudu. 2015 yılı içerisinde de ağırlıklı olarak ticari araç kredileri olmak üzere sektörün büyümesine devam etmesi beklenmektedir. 2015 yılında ancak yüzde 10-15'lik bir büyüme öngörülmektedir."

**Vahit Altun**, bilineni aksine finansman şirketlerinin, KOBİlerin yatırım mali olarak satın aldığı ticari araç, kamyon, otobüs, çekici gibi ürünlerin finansmanına yönelik faaliyet gösterdiğine dikkat çekerek, "Finansman şirketlerinin en temel özelliği, ürünün satış noktasında finansmanının sağlanmasıdır. Pek çok arılaşmalı mağaza ve bayi aracılığıyla müşteriler mal ve hizmeti satın alırken finansman şirketine de ulaşma imkanı bulmaktadır" dedi.

## EN BÜYÜK ENGEL KREDİ KARTLARI

FKB Başkan Vekili **Vahit Altun**, kredi kartı kullanımının kolay ve yaygın olması, alımların kredi kartıyla kolayca vadelendirilmesinin, mal ve hizmet alımında finansman şirketlerinin payının artmamasındaki en önemli engel olduğunu belirterek, şunları söyledi:

"Kredi kartlarının yoğun bir şekilde kullanılıyor olması nedeniyle finansman şirketlerinin payı gelişmiş ülkelere nazaran çok daha düşük düzeydedir. Tüketicilere yönelik alınan makro ihtiyati tedbirler finansman şirketlerini sınırlamakta. Kredi kartlarına getiren vade sınırlaması finansman şirketlerini olumlu etkilemekte birlikte, bankalarla eşit rekabet ortamının sağlanmasına yönelik düzenlemelerin yapılması ve mevzuattan kaynaklanan engellerin kaldırılarak, Avrupa Birliği standartlarına yaklaştırılması, finansman şirketlerinde sunulan hizmet çeşitliliğinin geliştirilmesine ve sisteme daha fazla oyuncu katılmasına olumlu katkıda bulunarak, şirketlerimizin önünü açacaktır." A.A



# İHRACATÇIYA UCUZ KAYNAK DESTEĞİ

Finansal Kurumlar Birliği, TIM ve Eximbank işbirliği yaptı; ihracatçı şirketler yurt içinden en uygun maliyetli kaynağa ulaşabilme imkanına kavuştu...

**M**ERKEZ Bankası'nın kısa süre önce aldığı kararla, ihracatçılara, faktoring şirketleri aracılığıyla da ihracat reeskont kredilerine ulaşım imkânı sağlandı. Finansal Kurumlar Birliği (FKB), Türkiye İhracatçılar Meclisi (TIM) ve Eximbank'in ortaklaşa yürüttüğü işbirliği sonucunda Merkez Bankası tarafından alınan karar sayesinde şirketler yurt içinden uygun maliyetli kaynak sağlayabilme imkanına kavuştu.

Söz konusu kararla ihracatçıların faktoring şirketleri aracılığıyla ihracat reeskont kredilerine ulaşımın yolunun açıldığını belirten Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, "Sektörde halihazırda alacak garantisi, tahsilat, finansman hizmetlerinde fon kaynağı, ayrılmış yurt dışı banka ve finans kurumlarından sağlanırken, bu düzenleme ile faktoring şirketleri yurt içinden de uygun maliyetli kaynak sağlayabilecek" dedi.

Özger, Merkez Bankası kaynaklı reeskont kredilerine ulaşım sayesinde faktoring şirketlerinin kredi açılardan kaynak yaratmayacağına sadece sistemi yöneteceğini vurgulayarak, bu konuda kısa sürede ihracat faktoringi hacminde artış görülmeye potansiyeli bulunduğunu da belirtti.



2014 yılında ihracat faktoringinde yaklaşık 17 milyar TL'lik ihracata aracılık yapıldığını aktaran Özger, şöyle konuştu: "Merkez Bankası'nın kararda faktoring firmalarına temin edilen ihracat alacaklarına istinaden düzenlenen ve faktoring firmalarına 'Türk Eximbank'a ciro edilen bonoların reeskonta kabulü suretiyle firmalara sevki sonrası ihracat reeskont kredisi kullanılmasına imkan getirdi. İhracatçıya tepelek için güzel bir kaynak oldu. Şirketlere Merkez Bankası kaynağından sevki öncesi çok uygun fiyatlı kredi verilecek. İhracatçının bu avantajı kullanması gerekir. Kredi Eximbank aracılığıyla kullanılacak. Eximbank, Türkiye'de

sisitem içinde olan her şirketin bir limit açıp bu kredileri kullanılabilecek."

İhracatçının farklı pazarlara uygun maliyetle ulaşması için yeni bir kaynağa kavuştuğunu kaydeden Özger, "Bu avantaj daha önce sağlanıyordu. 3 sektörün birlik olmasıyla fark edildik. Eğer ihracat yapan ve faktoring aracılığıyla bunu finanse eden birisi bunu diine kadar 5 birim ile yapıyorsa, bu kaynakla iki birime yaracak. Dolayısıyla etkiyi doğrudan ihracat rakamlarında görebiliriz" ifadesini kullandı.

## Merkezi fatura sistemi kullanıma açıldı

FAKTORİNG sektöründe bir diğer yenilik olan Fatura Kayıt Merkezi ise bu yılın Şubat ayında devreye girecek. Faktoringe verilen faturalarda cifte işlemin önüne geçilmesi için kurulan merkezün altyapısı Kredi Kayıt Bürosu tarafından hazırlandı. Sektördeki tüm şirketlerin sisteme entegre olduğunu anlatan Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, "Sistemin yönetmeliği hazırlandı, BDDK'da onay verdi. Şubat ayı başında uygulamaya geçeceğiz. Mükerrer faturanın önüne geçilecek" diye konuştu.

## Finansal SÖZLÜK

**GARANTİLİ (GAYRİKABİL-İ RÜCÜ) FAKTORİNGİ:**

Faktoring sözleşmesi hükümleri çerçevesinde devir edilen alacakların, borçlusu tarafından finansal reeskontla ödemeye riskinin faktoring şirketi tarafından üstlenilmesi halidir. Garantili Faktoring, özellikle ihracatçıların yeni pazarlara riskiz girmesini, sağlıklı ve sürdürülebilir büyüme sağlanmasını yanında verilecek finansman hizmeti ile vadedi alacakları nakde çevirecek alm gücünü arttırmalarına olumlu sağlar.

**SAT GERİ KİRALA:**

Orta ve uzun vadeli işletme sermayesi temini için, sahip olunan bir tasarımsız finansal kiralamaya kiralanmış eşya, geri kiralanmadan işlemidir. Kıra süresi boyunca tasarımsız mülkiyeti finansal kiralamaya şirketinde kalır, sözleşme süresi sonunda tasarımsız sembolik bir bedelle kiracıya satılır.

**STOK FINANSMANI:**

Özellikle araç, balyaların tedarikçi firmadan almış oldukları araçlar için veya stoklarındaki araçların teminat göstermek suretiyle kullanılan kredilerdir.

# Faktoringten reel sektöre 25 milyar liralık destek

Faktoring sektörü, geçen yıl reel sektöre yaklaşık 25 milyar lira kaynak sağladı. FKB Başkan Vekili Zafer Ataman, sektörün bu yıl yüzde 20 büyüyeceğini söyledi

**F**aktoring sektörünün yaklaşık 100 bin müşteriye ve onların 600 bin civarındaki borçlusuna ulaştığını belirten Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Vekili Zafer Ataman, sektörün geçen yılın ilk 9 ayında yüzde 20'lik büyüme ile 81 milyar liralık ticarete aracılık ettiğini söyledi. Faktoring alacaklarının da yüzde 27'lik büyüme ile 23 milyar liraya ulaştığını ifade eden Ataman, 2014 yıl sonu işlem hacminin 110 milyar lira olmasının beklendiğini kaydetti.

## KOBİ'LERE TAM DESTEK

Türkiye'de 3 milyona yakın KOBİ bulunduğunu hatırlatan Ataman, "Bu tip işletmelerin zamanını alan alacakların tahsilat işlemlerini yürüten, ayrıca vadeli satışları nakde çeviren faktoring, KOBİ'lerin fona olan ihtiyacında önemli bir finansman tekniği olarak öne çıkıyor" diye konuştu.

Faktoring sektörünün 2014'te de özellikle KOBİ ve ihracatçıların vadeli alacaklarını nakde çevirerek, tahsilatını takip ederek ekonominin sağlıklı ve sürdürülebilir büyümesine katkı sağlamaya devam ettiğinin altını çizen Ataman, "Çoğunluğu KOBİ olan reel sektör temsilcilerine sağladığımız finansman yıl sonu itibarıyla yaklaşık 25 milyar TL'ye ulaştı" dedi.

## GÜVENLİ SATIŞ İMKANI

Faktoringin yurt dışı hizmetleriyle de ihracatçı kolaylaştırıp, KOBİ'lerin ticaret hacimlerine ve hızlı

büyümelerine destek sağladığına dikkat çeken Ataman, "Faktoring garantisizle ihracat yapan KOBİ'ler yeni pazarlardaki alıcılarını tanıma fırsatı yakalıyor. İstenildiği takdirde vadesinden önce ön ödeme kullanılarak nakit akışı düzenlenebiliyor ve alıcının mali durumu hakkında kısa zamanda haberdar olunarak güvenli satış yapma olanağı elde ediliyor" diye konuştu.

## 2015 HEDEFİ 130 MİLYAR TL

Türkiye ticaretinin yüzde 6'sına hizmet veren sektörün orta vadede bu penetrasyon oranını gelişmiş ülkelerde olduğu gibi yüzde 10'un üzerine çıkarmasının doğal olduğunu ifade eden Ataman, "Bu nedenle olası bir ekonomik kriz yaşanmadığı takdirde, ülkemizde faktoring sektörü, ekonomimizin büyüme oranının üstünde bir büyüme potansiyeline sahip. Ekonominin durağan sayıldığı 2014 yılında yüzde 20 büyüdük. 2015 yılında da benzer bir büyüme oranı ile 130 milyar TL ciro, 26-27 milyar TL'lik faktoring alacakları ve 120 bin civarı da müşteriye ulaşacağımızı öngörüyoruz" tesbitinde bulundu.

## KREDİ SİGORTASI ÖNEMLİ

FKB Başkan Vekili Zafer Ataman, sektöre ilişkin gerçekleşmesini umdukları önemli bir gelişmenin de kredi sigortasının yaygınlaşması olduğunun altını çizdi.



FKB B. Vekili  
Zafer Ataman

## İhracatçıya 13.6 milyar dolar kaynak

İHRACAT Kredi Sigortası'nın en basit tanımla ihracattan doğan alacağın sigortalanması olduğunu belirten Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan, sigorta programları kapsamında 2014 yılında toplam 11 milyar dolarlık işleme destek sağladıklarını söyledi. Kaplan, "Sigorta desteği sağlanan işlem hacmi bakımından 2014 yılında, yüzde 32 oranında bir artış sağladık. Hâlihazırda 2 bin 17 ihracatçı firma Bankamız sigorta programlarından yararlanmakta. Sigortalı firma sayımızın yüzde 52 gibi önemli bir oranının KOBİ niteliğindeki firmalardan oluştuğunu görüyoruz" diye konuştu. Faktoring sektörüyle olan işbirliğinin devam etmesinin ve ihracatçıların, Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası hizmetinden, faktoring şirketleri aracılığıyla da yararlanmasının beklendiğini belirten Kaplan, ülke ağının 238'e çıkabileceğini belirtti. Kaplan, bu yıl ihracatçıların işlemlerine sunulacak sigorta ve garanti desteğini 13.6 milyar dolara çıkarmayı hedeflediklerini söyledi.



Türk Eximbank  
Genel Müdürü  
Hayrettin Kaplan

**STAR**  
YENİ TEKNOLOJİLER GÖZLEMLERİ

Star  
01.02.2015  
Kupür Sayısı: 6 Sayfa: 6

## Dünya markaları River Plaza'da buluştu

Levent'te, Rabobank, Yves Rocher, C&A ve H&M gibi isimlerin merkez ofislerine ev sahipliği yapan River Plaza, sosyal donatıları ile de dikkat çekiyor.

**ÖZDİLEK** Holding'in Büyükdere Caddesi'nde hayata geçirdiği River Plaza, dünyaca ünlü markaların adresi oldu. Finans sektörünün nabzının attığı Levent bölgesinde yer alan River Plaza'da, Hollanda'nın önde gelen bankalarından Rabobank ve **Finansal Kurumlar Birliği** faaliyetlerini sürdürüyor. İs dünyasına hizmet eden önde gelen uluslararası ve yerli hukuk şirketleri Dentons, Allen Overy, Gedik Eraksoy ve BAKSEK River Plaza'da hizmetlerine devam ediyor. Ayrıca River Plaza, dünyaca ünlü global markalar C&A, H&M ve Yves Rocher'a

ni hizmet vermeye başlamış olmasına rağmen yüksek doluluk oranıyla dikkat çekiyor.

### Metro ile ulaşım kolaylığı

32 katlı, toplam 37 bin metrekare kiralanabilir alanı bulunan River Plaza, özellikle büyük ve geniş ofis arayanların ilk tercihi olabilecek nitelikte. River Plaza'da ulaşım da son derece rahat. İstanbul'un karmaşık trafğine girmeden plaza ile bağlantılı metro hattı sayesinde plaza sakinleri, dış alana çıkmadan metro ile Kartal ve Atatürk Havalimanı güzergahına ulaşabiliyor. Ayrıca, inşaatı devam etmekte olan Levent Hisarüstü metro hattının ilk durağının bu noktada olması planlanıyor. ÖzdelePark İstanbul AVM'ye direkt bağlı olan River Plaza'nın sakinleri ayrıca, AVM'deki çeşitli yeme içme alanlarına ve açık havaya çıkmadan günlük ihtiyaçlarına ulaşma imkânına sahip.



da ev sahipliği yapıyor. Profesyonel bina yönetimi, üst düzey güvenlik sistemleri ve tam otomasyonlu bina yönetim sistemleri sayesinde kullanıcı ve ziyaretçilerine essiz bir çalışma ortamı sağlayan River Plaza, misafiri gibi gördüğü kiracılarına ye-

**Hürriyet**

Hürriyet  
04.02.2015  
Kupür Sayısı: 10 Sayfa: 10



## FAKTORİNGCİLER İHRACATA DESTEĞİNİ ARTTIRSIN



TİM Başkanı Mehmet Büyükeksi, finansal risklerin yönetilmesinin zorunlu hale geldiğini belirterek, "İhracatçılar arasında faktoringin yaygınlaşması faydalı. Faktoringcilerin desteği arttırmasını bekliyoruz" dedi.

**Aytaç NALLAR**

**T**ÜRKİYE İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükeksi, faktoring şirketlerinden, ihracatçılara verdikleri desteği arttırmalarını istedi. Mehmet Büyükeksi, ihracatçıların dış finansman ihtiyacının karşılanmasında Eğimbank'ın ilk sırada yer aldığını, Eğimbank'ı, sırasıyla kamu bankaları, faktoring, leasing, yurtdışı finans kurumları ve diğer kaynakların takip ettiğini belirterek, ihracat faktoringinin alternatif finansman kaynakları arasında önemli yer tuttuğunu kaydetti.

Olası risklere karşı ihracatçıların bilinç seviyesi yükseldikçe, firmaların kendilerini faktoring ile garanti

altına almak istediklerini ifade eden Büyükeksi, "İhracatçıların bu konuda bilgilendirilerek, tüm alternatif finansman kaynaklarına ulaşmasını kolaylaştırmamız gerekiyor. Çünkü gerek dünya ekonomisindeki durağanlık, gerek ülkemiz yakın coğrafyasında yaşanan çalkantılar, finansal risklerin yönetilmesini zorunluluk haline getiriyor" dedi.

### 2023 HEDEFİNE KATKISI

Mehmet Büyükeksi, ihracatçıların faktoring sektörü ile yakın çalışmalar yürüttüğüne de değinerek, "2023 hedeflerimizi dikkate alarak, ihracatçıların arasında faktoring uygulamalarının yaygınlaştırılması büyük faydalar getirecek" şeklinde konuştu. Mehmet Büyükeksi, Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman

Şirketleri Kanunu'nun faktoring şirketlerini olumlu etkileyeceğini vurgulayarak, şunları söyledi:

"Faktoring firmalarından ihracatçılara verdikleri desteği arttırmalarını bekliyoruz. İhracatın büyümeye katkısını arttırmak, 2023 hedeflerine ulaşabilmek için ihracata dayalı büyüme modelini daha fazla öne çıkarmak, desteklemek zorundayız. Bu noktada özellikle KOBİ'lere verilen desteğin daha uygun finansman imkânları ile devam etmesini bekliyoruz."

### ALACAK SİGORTASI

Mehmet Büyükeksi, 2023 hedeflerine ulaşabilmek için önem verilen konuların başında, finansmana erişimi kolaylaştırmak ve finansman maliyetlerini azaltmanın geldiğini belirterek, sözlerini şöyle sürdürdü:

"2014'te imzaladığımız Kredi Garanti Fonu İşbirliği İhracat Stratejisi ve Eylem Planı çerçevesinde desteklediğimiz 19 stratejik hedef arasında yer alan 'finansal enstrümanların ve ticaret destek araçlarının sağlanması' konusunda aşama kat edeceğimize inanıyoruz. Halkbank ile imzalanan protokol kapsamında TİM üyeleri indirimi faiz/komisyon oranlarıyla TL ve yabancı para cinsinden kredi kullanabiliyor. Ayrıca Avrupa Yatırım Bankası aracılığıyla Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapan KOBİ'lere, Yenilikçi Firma Kredisi kullanılıyor. 2014'te Aksigorta ile 'Alacak Sigortası' için protokol imzaladık. İş paydaşlarımızla bir araya gelip finansman olanaklarının güçlendirilmesi konularını görüşüyoruz"

## Asıl sorun finansman

MEHMET Büyükeksi, İhracatçı Eğilim Anketi'ne göre 2014'ün son çeyreğinde ihracat pazarlamasında karşılaşılan sorunlar arasında, finansman sorununun yüzde 26.4 ile ön sıralarda yer aldığını, yine finansman elverişliliği ve maliyetlerinin de öncelikli sorunlar arasında daha önceki çeyreklere göre yüzde 30.2 ile artığını belirterek, şunları söyledi:

"İhracatçıların kolay ve ucuz finansmana ulaşmalarının yolunun finans kurumları arasındaki rekabetin artmasıyla gerçekleşeceğine, bu sayede ihracatçıların daha elverişli bir ortam oluşacağını inanıyoruz. Zira ülkemiz ihracatının büyük bir kısmını gerçekleştiren KOBİ'ler, işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle birtakım sıkıntılara karşı karşıya. Rekabetin artığını da dikkate alarak, kar marjları geriliyor. Bu nedenlerle finansman kabiliyetinin geliştirilmesi, kullanılan finansal enstrümanların çeşitlendirilmesi önem taşıyor."

## İHRACAT FAKTORİNGİNİ yaygınlaştıracız

MEHMET Büyükeksi, faktoring sektörü ile yaptıkları işbirliğine değinerek, şunları söyledi: "2013 yılında ihracatçıların için finansal enstrümanların bilinirliğini arttıracak çalışmalar yapılması ve ihracatçıların finansmana erişimde karşılaştıkları sorunlara çözüm önerileri hazırlanması için **Finansal Kurumlar Birliği** ve Türk Eğimbank ile işbirliği protokolü imzaladık. Özellikle ihracat faktoringini yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Faktoring kavramını duymayan girişimci kalmasın istiyoruz."

## Banka dışı finans, 2015'te 100 milyar TL'ye koşuyor

İhracat faktoringinde MB desteği, leasing sektöründe faizsiz yeni ürünler ve büyük projelerde şirket ortaklıkları, finansman şirketlerinde ise stok finansmanı yolunun açılmasıyla banka dışı finans sektöründe 2015'in rekorlar yılı olması bekleniyor.

**GEÇTİĞİMİZ** yıl 15 milyar lira büyüme ile 80 milyarlık aktif büyüklüğe ulaşan banka dışı finans sektörü, 100 milyar sınırını devirmek için kolları sıvadı. 2014'te bütün beklentilerinin gerçekleştiğini bildiren Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, 2015'in leasing, faktoring ve finansman sektörleri için rekorlar yılı olmasını bekliyor.

FKB çatısı altındaki şirketlerin 2014'te 80 milyar liranın üzerinde bir aktif büyüklüğü ile kapattığını belirten Özger, "2014'te bütün beklentilerimiz gerçekleşti. Ülkenin yüzde 3 büyüdüğü bir ortamda özkaynakları yüzde 15'in üzerinde büyümek kolay değil. İş hacmimiz leasing'te yüzde 23, faktoringde yüzde 22, finansman da ise yüzde 17 büyüdü. Birliğin temsil ettiği 3 sektörün büyümedeki payı dengeli. Dolayısıyla sürdürülebilir bir biçimde büyüyor. Herkes kendi sektöründe üzerine düşeni yapıyor" dedi. FKB Başkanı ve Vakıf Leasing Genel Müdürü Osman Zeki Özger, 2014 rakamlarını değerlendiren, 2015 hedefleri ve beklentilerini paylaştı.

### İhracatçıya reeskont kapısı açıldı

Bu sene ihracat faktöringinde 17 milyar TL'lik ihracata aracılık yapıldığını aktaran Özger, "Merkez Bankası'nın kararında faktöring firmalarına temlik edilen ihracat alacakları için düzenlenen ve faktöring firmalarının Türk Eximbank'a ciro edilen bonoların reeskonta kabul edilmesiyse firmalara sevk sonrası ihracat reeskont kredisi kullanılması imkanı getirildi. İhracatçı teşvik etmek için güzel bir kaynak oluştu. Şirketlere Merkez Bankası kaynağından sevk öncesi çok uygun fiyatlı kredi verilecek. İhracatçının bu avantajı kullanması gerekir.

Kredi Eximbank aracılığıyla kullanılacak. Eximbank Türkiye'de sistemin içinde olan her şirkete bir limit açıp bu kredileri kullanılabilecek" diye konuştu. İhracatçının farklı pazarlara uygun maliyetle ulaşması için yeni bir kaynağa ulaştığını kay-



deden Özger, "Bu avantaj daha önce sağlanmıyordu. 3 sektörün birlik olmasıyla fark edildik. Eğer ihracat yapan ve faktöring aracılığıyla bunu finanse eden birisi bunu düne kadar 5 birim ile yapıyorsa bu kaynakla iki birimle yapacak. Dolayısıyla etkiyi doğrudan ihracat rakamlarında görebiliriz" dedi.

### Merkezi fatura sistemi hazır

Faktöring sektöründe bir diğer yenilik olan Fatura Kayıt Merkezi, şubat ayında devreye girecek. Faktöring verilen faturalarda çifte işlemin önüne geçilmesi için kurulan merkez altyapısını Kredi Kayıt Bürosu hazırladı.

Sektördeki tüm şirketlerin sisteme entegre olduğunu anlatan Osman Özger, "Sistemin yönetmeliği hazırlandı, BDDK da onay verdi. Şubat ayı başında uygulamaya geçeceğiz. Müker-rer faturanın önüne geçilecek" diye konuştu.

### Faizsiz leasing için altyapı gerekli

Geçtiğimiz yıl 8 milyar dolar işlem hacmi yakalayan leasing sektöründe bu yıl tüm zamanların rekorunun kırılması bekleniyor. 2008 yılındaki 8,5 milyar doların hacmi bu yıl aşacaklarını bildiren Özger, sektördeki yenilikler hakkında bilgi verdi. Geçtiğimiz ay Başkan Ahmet

Davutoğlu'nun duyurduğu faizsiz finansal kiralamanın sektörün alternatif kaynaklara erişmesi açısından güzel bir olduğunu vurgulayan Özger, "Faizsiz finansal kiralama ilk defa uygulanacak. Faizsiz fonlama için henüz kaynağına ulaşmış değiliz. Önümüzdeki günlerde bu kaynaklarla beraber konu hakkındaki bilgi derinleştireceğiz. Sükuk adına çalışmalarımız vardı ancak yasal düzenlemeye ihtiyaç var.

Gelir paylaşımıyla yapılacak bu sistemde dünden bugüne hemen uygulamaya geçilmez" dedi. Leasing sektöründe bazı şirketlerin büyük projelerde ortaklık planları bulunuyor. Büyük gayrimenkullerde ya da fabrika projelerinde ortaklık yapılabileceğini dile getiren Özger, "Bir fabrika kurulumunu ele alalım.

Bu işin bir mekanik kurulumu vardır. Bir CNC tezgah kısmı vardır. Bir de mutfak kısmı vardır. Fabrika yapılırken her bir bölümü başka bir şirket yapabilir. Böylece örneğin 100 milyon dolarlık bir yatırım üç bölünür, ortak bir teminat alınır. Büyük projelerde henüz böyle somut bir örnek yok ama leasingçiler olarak zaman zaman bir araya gelmeyi konuşuyoruz" dedi.

Sektörde bir diğer yenilik ise e-devlet ile entegre şekilde çalışacak olan Sözleşme Tescil sistemi oldu. Sistem sayesinde sözleşmelerin noter huzurunda

imza zorunluluğunun kalkacağını bildiren Özger, "Bu sayede taraflar sözleşmeleri yazılı olarak düzenlemek koşuluyla aralarında imzalayabilecek" diye konuştu.

### Stok finansmanı yola çıktı

Banka dışı sektörün bir diğer kolu finansman şirketleri bireysel taşıt finansmanında zor bir yıl yaşarken ticari araç satışlarındaki hızlanma, kayıpları telafi ettiği gibi büyüme de getirdi. Finansman şirketlerinin tüketiciyi finanse etmekten çok kurumsal tarafta öne çıktığını bildiren Özger, "Mercedes, Man, Volvo, Fiat gibi dünya markalarının ülkemizdeki yatırımlarının finansmanı yapan kuruluşlar olarak finansman şirketleri büyük katkı sağlıyor.

Sektör bu yıl bireysel kredilerdeki yüzde 25'lik gerilemeye rağmen ticarideki yüzde 50'ye yakın büyüme ile toplam kredilerini yüzde 25 civarında artırdı.

Bu ülkede yapılacak olan büyük bir inşaat yatırımının kamyonunu, çekicisini bu sistem üretiyorsa katkı sağlıyor demektir" dedi. Yeni yasayla finansman şirketlerinin stok finansmanı da yapabildiğini anlatan Özger, "Önceden bir araç faturası son kullanıcıya kesildiğinde finanse edebiliyordunuz. Artık otomotiv bayileri, stokları için de finansman kullanabilecek" diye konuştu.

## 2015 üç sektör için de daha iyi bir yıl olacak

Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, bankacılık dışı finansman sektörünün bu yıl 100 milyar liralık aktif büyüklüğüne ulaşmasının beklendiğini söyledi

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) çatısı altında faaliyet gösteren finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finansman sektörü, 2014 yılında 15 milyar liralık bir büyüme ile 80 milyarlık TL'lik aktif büyüklüğüne ulaştı. Bankacılık dışı finans sektörü olarak, bu yıl 100 milyar TL'lik aktif toplamına ulaşmayı hedeflediklerine dikkat çeken FKB Başkanı Osman Zeki Özger, "2014'te finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörleri olarak beklentilerimizi gerçekleştirdik. 2015 yılının ise her üç sektör için daha iyi bir yıl olacağını öngörüyoruz" dedi.



FKB Başkanı Osman Zeki Özger, her üç sektörde de herkesin üzerine düşeni en iyi şekilde yapmaya çalıştığının altını çizdi.

Türkiye'nin yüzde 3 büyüdüğü bir ortamda bankacılık dışı finansman sektörünün özkaynaklarını yüzde 15'in üzerinde artırdığına işaret eden Özger, "İşlem hacimlerimiz finansal kiralama da yüzde 23, faktoring sektöründe yüzde 22, finansmanda ise yüzde 17 büyüme sağladı. Üç sektörün büyümedeki payı dengeli seyrediyor. Dolayısıyla sürdürülebilir bir biçimde büyüyoruz" diye konuştu.

### İHRACATÇIYA TAM DESTEK

2014'te ihracat faktöringinde 17 milyar TL'lik ihracata aracılık yapıldığını hatırlatan Özger, Merkez Bankası'nın son kararı ile bu miktarın artmasının beklendiğini söyledi. Faktoring şirketlerine de ihracat reeskont kredisi kapısının açıldığını değinen Özger, faktoring sektöründe bir diğer yenilik olarak Fatura Kayıt Merkezi'nin de yeni yıl itibarıyla faktoring şirketlerinin yanı sıra bu işe aracılık eden bankaları da kapsayacak şekilde devreye girdiğini ifade etti. Özger ayrıca, Birliğe üye olup faaliyet gösteren şirketlerin bu yıl sonuna

kadar sermayelerini 20 milyon liraya çıkarmak zorunda olduğunu altını çizerek, "Ayrıca bu sektörlerde lisans almak da oldukça zorlaştı. İşini kurumsal olarak yapmayanlar bu sektörlerden çekilmek zorunda kalacak" dedi.

### YENİ DÖNEM BAŞLADI

9 Şubat'ta devreye alınan E-Devlet ile entegre şekilde çalışacak olan Finansal Kiralama Sözleşme Tescil sistemi ile birlikte finansal kiralama sektöründe yeni bir dönemin başladığına vurgu yapan Özger,

"Sözleşmelerin noter huzurunda imza zorunluluğu kalktı. Geçmiş uygulamada sadece noterler nezdinde tutulan Finansal Kiralama Sözleşmeleri'nin sicili bundan böyle Merkezi Kayıt Kuruluşu ile yapılan işbirliği sonucunda FKB merkezinde tutulup sorgulanabilecek" dedi.

Özger, geçen yıl 7,7 milyar dolarlık işlem hacmine ulaşan finansal kiralama sektörünün, bu yıl tüm zamanların rekorunu kırmasının beklendiğini ifade ederek, "2008'de 8,3 milyar dolar olan işlem hacmi bu yıl aşılabılır" dedi.

Finansman şirketlerinin de yeni yasayla stok finansmanı yapabileceğine işaret eden Osman Zeki Özger, "Önceden bir otomobili veya ticari aracı ancak faturası nihai kullanıcıya kesildiğinde finanse edebiliyordunuz. Artık otomotiv bayileri, stokları için de finansman kullanabilecek" diye konuştu.

### Çalışanların donanımı artırılıyor

FAKTÖRİNG ve finansal kiralama sektörlerinin üniversitelerin eğitim müfredatına girmesini istediklerini belirten Özger, "Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi ile işbirliği içinde Marmara Üniversitesi Bankacılık

ve Sigortacılık Yüksekokulu yönetiminde başlatılan Sertifika Programı sayesinde üç sektördeki çalışanlara mesleki, finansal, ticari ve hukuki bilgi donanım sağlanacak şekilde devreye girdiğini ifade etti. "Önceki dönemlerde kazan-dırılmasını da hedefliyoruz" dedi.



Ünal Gökmen

Garanti Leasing enerjiye ağırlık verecek

BU yıl yüzde 20 civarında büyü-yerek 1,2 milyar dolarlık işlem yapmayı hedeflediklerini belirten Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, toplam işlem hacimlerinin yüzde 30-35'inin gayrimenkul sat-geri kiralama, yüzde 25'inin iş makinelerinden, yüzde 10'unun ise metal işleme makinelerinden elde edilmesinin beklendiğini ifade etti. Gökmen, "Bu yıl ayrıca enerji yatırımlarının finansmanına ağırlık vereceğiz. Tekstil ve sağlık sektörüne yönelik özel ürünlerimiz olacak. Yayıncılık ve teknoloji avantajımızı kullanarak tüm şehirlerimizde leasing yapacak şekilde satış kadrolarımızı artırdık. Yeni yıla hazır yıladık diye-bilirim" dedi.

## Güçlü özkaynak her derde deva

Türkiye ekonomisinin yumuşak karnı olan şirketler kesiminde **yüksek borçluluk**, doların tarihi zirveye çıktığı son günlerde tekrar ana gündem maddelerinden biri haline geldi. Merkez Bankası verilerine göre toplam döviz borcu **282**

**milyar dolara** ulaşan reel sektörün açık pozisyonu ise 180 milyar dolara dayandı.

Yüksek borçluluk şirketleri kur riskine açık hale getirirken, ekonomi için de kırılganlık oluşturuyor. Konunun öneminin farkında olan ekonomi yönetimi de **özkaynakla finansmanın teşvik**

**edilmesi** için yeni bir düzenleme hazırlıyor. Şirketlerin özsermayelerini güçlendirebilmelerinin iki önemli yolu var: **Sermaye arturumu ve kârlılık...**

**Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altında faaliyet gösteren şirketler bu yıl sonuna kadar ödenmiş sermayelerini 20 milyar liraya çıkarmak zorunda. Bu da bankacılık dışı finans kuruluşlarına yaklaşık **400 milyon liralık bir sermaye girişi** anlamına geliyor. Bu şartı yerine getiremeyen şirketler sektörden çıkmak zorunda kalacak. Sektörün özkaynaklarla finansman modellerinin teşvik edilmesine yönelik düzenlemelerle de desteklenmesi şart.

### REKABET EŞİTLİĞİ

Bankacılık dışı finansman şirketlerinin, bankalarla eşit koşullarda rekabet edebilmesi için kurumlar vergisi, katma değer vergisi, harçlar ve BSMV gibi uygulamalarda, eşitsizliğe neden olan farklılıkların giderilmesi gerekiyor. Özsermayenin güçlendirilmesi için en önemli noktalardan biri de **karşılık ayırma** usullerinde bankalara tanınan hakkın, bankacılık dışı kesimi de tanınması.

Bankalar, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun düzenlemelerine istinaden ayırdıkları özel karşılıkların gider olarak yazabilirken, bankacılık dışı finansman kesimi **kurumlar vergisi ertelemesi** anlamına gelen bu uygulamadan yararlanmıyor.

Benzer şekilde, bankalar tarafından ayrılan genel karşılıkların, özkaynak olarak dikkate alınma uygulaması, finansman şirketlerine de teşmil edilmeli.



Oktay  
ÖZDABAKOĞLU

## 2015 iyi bir yıl olacak

**Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger**, bankacılık dışı finansman sektörünün bu yıl 100 milyar liralık aktif büyüklüğüne ulaşmasının beklendiğini söyledi.

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) çatısı altında faaliyet gösteren finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finansman sektörü, 2014 yılında 15 milyar liralık bir büyüme ile 80 milyarlık TL'lik aktif büyüklüğüne ulaştı. Bankacılık dışı finans sektörü olarak, bu yıl 100 milyar TL'lik aktif toplamına ulaşmayı hedeflediklerine dikkat çeken FKB Başkanı **Osman Zeki Özger**, "2014'te finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörleri olarak beklentilerimizi gerçekleştirdik. 2015 yılının ise her üç

sektör için daha iyi bir yıl olacağını öngörüyoruz" dedi. Türkiye'nin yüzde 3 büyüdüğü bir ortamda bankacılık dışı finansman sektörünün özkaynaklarını yüzde 15'in üzerinde artırdığına işaret eden Özger, "İşlem hacimlerimiz finansal kiralama da yüzde 23, faktoring sektöründe yüzde 22, finansmanda ise yüzde 17 büyüme sağladı. Üç sektörün büyümedeki payı dengeli seyrediyor. Dolarıyla sürdürülebilir bir biçimde büyütüyoruz" diye konuştu.

**İHRACATÇIYA TAM DESTEK**  
2014'te ihracat fakto-



ringinde 17 milyar TL'lik ihracata aracılık yapıldığını hatırlatan Özger, Merkez Bankası'nın son kararı ile bu miktarın artmasının beklendiğini söyledi. Faktoring şirketlerine de ihracat reeskont kredisi kapısının açıldığına değinen Özger, faktoring sektöründe bir diğer yenilik olarak Fatura Kayıt Merkezi'nin de yeni yıl itibarıyla faktoring şirketlerinin yanı sıra bu işe aracılık eden bankaları da kapsayacak şekilde devreye girdiğini ifade etti. Özger ayrıca, Birliğe üye olup faaliyet gösteren şirketlerin bu yıl sonuna kadar sermayelerini 20

milyon liraya çıkarmak zorunda olduğunu alını çizerek, "Ayrıca bu sektörlerde lisans almak da oldukça zorlaşmış durumda. İşini kurumsal olarak yapmayanlar bu sektörler den çekilmek zorunda kalacak" dedi.

## Factoring sektöründeki üyelerimizin işlem hacmi 2014'te % 26 arttı

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) çatısı altında faaliyet gösteren finansal kiralama, factoring ve finansman şirketlerinin bulunduğu bankacılık dışı finansman sektörü, 2014 yılında 15 milyar liralık bir büyüme ile 80 milyarlık liralık aktif büyüklüğe ulaştı. Bankacılık dışı finansman sektörü, bu yıl da 100 milyar liralık aktif toplama ulaşmayı hedefliyor. 2014 yılında finansal kiralama, factoring ve finansman şirketleri sektörleri olarak bütün beklentilerimizi gerçekleştirdik.

Bu yılın ise her üç sektör için daha iyi bir yıl olacağını öngörüyoruz. Türkiye'nin yüzde 3 büyüdüğü bir ekonomik ortamda öz kaynaklarımızı yüzde 15'in üzerinde artırma başarısını gösterdik. Birlik üyelerimizin işlem hacimleri finansal kiralama sektöründe yüzde 23, factoring sektöründe yüzde 26, finansman sektöründe ise yüzde 25 seviyelerinde arttı. Birliğin temsil edildiği üç sektörün büyümedeki payı dengeli seyrediyor. Dolayısıyla sürdürülebilir bir biçimde büyütüyoruz. Herkes kendi sektöründe üzerine düşeni en iyi şekilde yapmaya çalışıyor.

### Merkez Bankası'nın kararını ihracat factoringini artıracak

Sektörler açısından değerlendirildiğinde ise 2014 yılında, ihracat factoringinde 8.6 milyar dolarlık ihracata aracılık yapılarak, önemli bir başarı elde edildi. Merkez Bankası'nın son kararı ile bu rakamın 2015 yılında artması bekleniyor. Bu karar uyarınca factoring firmalarına temlik edilen ihracat alacaklarına istinaden düzenlenen ve factoring firmalarının Türk Eximbank'a ciro edilen bonoların reeskonta kabulü suretiyle, firmaların sevkiyatı ihracat reeskont kredisi kullanılarak imkanı getirildi.

Ihracatçı teşvik etmek için avantajlı bir kaynak oluştu. Böylece ihracat yapan şirketlere Merkez Bankası kaynağından uygun fiyatlı kredi sağlanabilecek. İhracatçıların bu avantajı kullanmasını öneriyoruz. Kredi, Eximbank aracılığı ile kullanılacak. Eximbank, Türkiye'de sistemin içinde olan ve ihracata aracılık etmek isteyen her factoring firmasına bir limit açıp, bu kredileri kullanılabilecek. Bu sayede ihracatçıları, farklı pazarlara uygun maliyetle ulaşma açısından yeni ve avantajlı bir kaynağa sahip oldu. İhracat yapan ve factoring aracılığıyla finansman temin eden bir ihracatçı bugün bu fırsatla daha uygun maliyetle kaynak temin etme imkânına kavuştu. Söz konusu

su kaynak maliyetinin etkisini ilerleyen günlerde ihracat rakamlarına yansıtacaklarını düşünüyoruz.

Factoring sektöründeki bir diğer yenilik ise Fatura Kayıt Merkezi. Merkez, factoring şirketlerinin yanı sıra bu işe aracılık eden bankaları da kapsayacak şekilde devreye girdi. Factoringe konu edilen faturalarda çifte finansmanın önüne geçilmesi için kurulan söz konusu merkezin altyapısı Finansal Kurumlar Birliği ve Kredi Kayıt Bürosu işbirliğiyle hazırlandı. Sistem sayesinde sektördeki tüm şirketler sisteme entegre olacak. Sistemin çalışma usul ve esasları hakkındaki yönetmelik taslağı BDDK'nın görüşüne sunuldu. Söz konusu yönetmeliğin yürürlüğe girmesi ile Merkezi Fatura Kayıt Sistemi de tamamlanmış olacak.

Birliğe üye olup faaliyet gösteren factoring şirketleri bu yıl sonuna kadar ödenmiş sermayelerini 20 milyon liraya çıkarmak zorunda. Sermaye sınırının artırılması bu işin kurumsal bir altyapıyla, kanuna dayalı bir güvenceyle yapılması anlamına geliyor. Factoring şirketlerinin yeni kanun ile bir finansal kuruluş olarak kabul görmeleri, bu işi kurumsal bir kimlik altında yapanlara ayrı bir güven getirdi. Bugün itibarıyla yürürlükte olan 5 milyon lira sermaye, artık bu sektör için çok büyük bir tutar değil. Bununla beraber lisans almanın maddi değeri oldukça yüksek ve alması da zorlaştı. Aynı zamanda factoring sektörünün kavuştuğu mevcut yasal altyapının ikincil mevzuatı düzenlemelerine hız verilmesiyle regülasyon süreçleri tamamlandı. Bunun yanı sıra finansal kaldıraç oranları gözetilerek, öz kaynaklarla finansman modellerinin teşvik edilmesine yönelik düzenlemelerle de desteklenmesi gerekiyor.

Finansal kiralama alanına bakıldığında ise 9 Şubat 2015'te devreye alınan E-Devlet ile entegre şekilde çalışacak olan Finansal Kiralama Sözleşme Tescil Sistemi ile birlikte bu sektörde yeni bir dönem başladı. Bu sistem sayesinde sözleşmelerin noter huzurunda imza zorunluluğu kalktı. Böylece taraflar sözleşmeleri yazılı olarak düzenlemek koşuluyla aralarında anlaşabilecek. Bununla birlikte, geçmiş uygulamada sadece noterler nezdinde tutulan finansal kiralama sözleşmelerinin sicili bundan böyle Merkezi Kayıt Kuruluşu ile yapılan işbirliği sonucunda Finansal Kurumlar Birliği merkezinde tutulup sorgulanabilecek. Sicile Türkiye'de yapılan tüm finansal kiralama sözleşmelerinin yanı sıra yurtdışında



OSMAN ZEKİ ÖZGER  
Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı

faaliyet gösteren finansal kiralama şirketlerinin Türkiye'de yerleşik kişilerle yapmış oldukları finansal kiralama sözleşmelerinde kaydedilecek.

### Finansal kiralama ve factoring üniversitelere girmeli

Birlik olarak banka dışı finansman sektöründeki çalışmalarımızın bilgi ve uzmanlığımızı artırmak için de sorumluluklarımızı yerine getirmeye devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde factoring ve finansal kiralama sektörlerinin üniversitelerin eğitim müfredatına girmesini bekliyoruz.

Öğrenciler mezun olduklarında, banka ya da sigorta alanlarında olduğu gibi finansal kiralama veya factoring sektörlerinde de çalışmak istediklerini belirleyebilecek. Bu amaçla Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (MÜSEM) ile işbirliği içindeyiz. Sürdürdüğümüz bir eğitim çalışması bulunuyor. Bu sayede, hem şirketlerde hem de sektörün genelinde hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetini artırmayı amaçlıyoruz. Birliğimiz Bakanlık genelgesi kapsamında Sermaye Piyasa Kurulu (SPK) gözetiminde sürdürülen 'Finansal Okur Yazarlık' projesi doğrultusunda üzerine düşen görevleri de yerine getirmeye çalışıyor.



## Merkez Bankası'nın düzenlemesi ile ihracat factoringi ivme kazanacak

Dinamik ve ticaretin içinde yer alan factoring sektörü, KOBİ ve ihracatçıları başta olmak üzere 2014 yılında vadeli alacakları nakde çevirip tahsilatları takip ederek ekonominin büyümesine katkı sağladı. Sektör, ihracatçıların yurtdışı alacaklarını garanti altına alarak, Türkiye'nin pazar çeşitliliğini artırma hedefine ulaşmasını destekledi. Factoring, doğrudan yatırım finanse etmese de ticari satışları güvence altına alan ve işletme sermayesi yaratan şirketlerin yatırımlar planlamasında kolaylık sağlıyor.

2014 yılında ihracatçı firmaların factoring şirketleri aracılığıyla da Merkez Bankası kaynaklı sevk sonrası ihracat reeskont kredilerine ulaşabilmeleri, sektördeki önemli gelişmelerdendi. Ekim ayında Merkez Bankası'nın düzenlemesi ile ihracatçı firmalarca factoring firmalarına temlik edilen ihracat alacaklarına istinaden düzenlenen ve factoring firmalarının Türk Eximbank'a ciro edilen bonoların reeskonta kabulü suretiyle firmalara sevk sonrası ihracat reeskont kredisi kullanılması imkanı getirildi.

Factoring sektörü, 2012 yılında TIM ve Türk Eximbank'la birlikte imzaladığı işbirliği protokolü kapsamında ilgili kurumlarla çalışmaya başlayarak 75 ülkede hizmet veren klasik muhabirli factoring sistemine Türk Eximbank'ın Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası hizmetini de eklemeye hedefledi. 2015 yılında ise son düzenlemelerle birlikte faaliyete geçecek Eximbank kredi sigortalı factoring hizmetleri ile factoring şirketleri Afrika, Ortadoğu ve tüm gelişmekte olan ülkelerde dahil toplam 238 ülkeye hizmet verebilecek. Ek olarak Merkez Bankası'nın ihracat reeskont kredilerinden ihracatçıları daha uygun maliyetlerle finanse edebilecekler.

### Merkezi Fatura Kayıt Sistemi ile reel factoring hacmi belirlenecek

Sektörün geçen yılki diğer bir gündemi ise 6361 sayılı Finansal Kiralama, Factoring ve Finansman Şirketleri Kanunu uyarınca Merkezi Fatura Kayıt Sistemi'nin oluşturulmasıydı. Bu konuyla ilgili altyapı çalışmaları için Kredi Kayıt Bürosu ile anlaşarak factoring şirketlerinin ve bankaların devir aldıkları alacaklarla ilgili bilgilerin kayıt altına alınacağı sistemi yıl sonu itibarıyla tamamlandı. Merkezi Fatura Kayıt Sis-

temi ile 2015 yılında sadece factoring şirketlerinin değil, bankaların da temliğe dayalı alacak bilgileri kaydedilecek ve raporlaması yapılabilecek. Böylece bugüne kadar bankaların kayıt altına alınmayan factoring hacimleri de belirlenerek 2015 yılında ilk defa Türkiye'nin reel factoring hacmine ulaşılacak.

Factoring hacmi henüz Türkiye'de gerçek potansiyeline ulaşmadığı için sektör 2014 yılında ekonomideki durgunluktan etkilenmedi. 2015 yılında da büyümesini aynı hızla sürdüreceğini düşünüyoruz. İhracat factoringi ise sektörün en dikkat çekici alanı. Türkiye factoring sektörü dünya sıralamasında büyüklük açısından 15'inci sırada yer alıyor. İhracat factoringinde ise Çin'in ardından dünyada ikinci konumda bulunuyor. Türkiye'nin en fazla ihracat factoringi sağladığı pazarlara ulaşmasında, üyesi olduğu küresel ağların önemli katkısı oluyor.

### Uluslararası konferans düzenlenecek

Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) 2015 yılında öncelikli hedefleri arasında sektörün ihracat factoringindeki tecrübesi, Türkiye'nin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki coğrafi konumunu da değerlendirerek Türkiye'yi uluslararası factoring alanında önemli bir iletişim merkezi haline getirmek. Bu nedenle, yılın ikinci yarısında önde gelen uluslararası factoring birlik ve organizasyonları bir araya getirecek. Türkiye factoring sektörünün ev sahipliği yapacağı bir uluslararası konferans düzenlemeyi planlıyoruz.



Sektörün büyüme stratejisi doğrultusunda Anadolu'da yaygınlaşma hedefi bulunuyor. Birkaç factoring şirketi dışında sektörün geneli İstanbul'da yerleşik durumda ve şube ağı da bankalarda olduğu gibi geniş değil. Bu nedenle factoring hizmetleri bugün hâlâ İstanbul,



ZAFER ATAMAN  
Finansal Kurumlar Birliği Başkanı

İzmir, Gaziantep, Kayseri gibi belli başlı illerde kullanılıyor. Anadolu'da yerleşik şirketlerin pek çoğu da sektörü ya tanımıyor ya da yanlış tanıyor. Birliğimiz sektörü Anadolu'ya tanıtmak ve factoring hizmetlerinin bilinirliğini artırmak amacıyla TIM Akademi ve TOSYÖV gibi sivil toplum kuruluşlarıyla olan işbirliklerimiz çerçevesinde il il dolaşarak, ihracatçı ve KOBİ'ler için olmak üzere firmalara hizmetlerimizi anlatıyoruz.

Finansal Kurumlar Birliği'nin takibi yaptığı bir konu da factoring şirketlerinin, finansal kuruluşların tüm kredi veren kurumlarla eşit bilgi paylaşımına sahip olması. Bankalar Birliği nezdinde oluşturulan Risk Merkezi bu ihtiyaca büyük ölçüde cevap veriyor. Böylece factoring şirketleri müşterilerine çok daha kısa sürede geri dönüş yapılabiliyor ve KOBİ'lerin aldıkları ticari riskleri minimize edebiliyor. Benzer şekilde Birliğimiz çatısı altında oluşturduğumuz Merkezi Fatura Kayıt Sistemi'ne orta vadede tüm temlikli işlemlerin girmesi ile

Türkiye'de finansal kesimin yararlanabileceği önemli bir ikinci data merkezi oluşacak. Kurumlar ve sektörler etkin risk yönetimi sayesinde daha sağlıklı büyüyecek.

Sektöre ilişkin gerçekleşmesini beklediğimiz bir gelişme de kredi sigortasının yaygınlaşması. Bankacılık dışı finansal lerimiz çerçevesinde il il dolaşarak, ihracatçı ve KOBİ'ler için olmak üzere firmalara hizmetlerimizi anlatıyoruz. Faktoringin bilinirliğini artırmak amacıyla TIM Akademi ve TOSYÖV gibi sivil toplum kuruluşlarıyla olan işbirliklerimiz çerçevesinde il il dolaşarak, ihracatçı ve KOBİ'ler için olmak üzere firmalara hizmetlerimizi anlatıyoruz. Faktoringin bilinirliğini artırmak amacıyla TIM Akademi ve TOSYÖV gibi sivil toplum kuruluşlarıyla olan işbirliklerimiz çerçevesinde il il dolaşarak, ihracatçı ve KOBİ'ler için olmak üzere firmalara hizmetlerimizi anlatıyoruz. Faktoringin bilinirliğini artırmak amacıyla TIM Akademi ve TOSYÖV gibi sivil toplum kuruluşlarıyla olan işbirliklerimiz çerçevesinde il il dolaşarak, ihracatçı ve KOBİ'ler için olmak üzere firmalara hizmetlerimizi anlatıyoruz.

**DÜNYA**Dünya Sektör Ek  
16.02.2015  
Kupür Sayısı: 8 Sayfa: 1

## Yapı Kredi Faktoring, aktif müşteri sayısında %65'lik artış hedefliyor

**B**üyüme stratejisi kapsamında bu yıl müşteri tabanını geliştirmeyi planlayan Yapı Kredi Faktoring, özellikle KOBİ segmentine yönelecek Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Coşkun Bulak, bu yıl 2 bin 800'ün üzerinde yeni müşteri kazanıp, aktif müşteri sayısını yüzde 65'lik bir artışla, 4 bin 700 civarına çıkarma hedeflerinin bulunduğunu ilettili. Bu sayede 2015 yılında da müşteri tabanlarını genişletmeye devam edeceklerini altın çizen Bulak, "Ayrıca, bu yıl mevcut organizasyon yapımızı koruyarak, yola devam edeceğiz. İhtiyaç halinde ise yeni şube açabiliriz. Buna ilave önümüzdeki yıl, KOBİ müşteri sayımızı da yaklaşık yüzde 75 artırmak istiyoruz" diye konuştu.

İthalat ve ihracat faktoringi, TCMB kaynaklı reeskont kredisi ile tedarikçi finansmanı hizmetlerini 2015 yılında öne çıkarmayı hedeflediklerini belirten Coşkun Bulak, "Finansal Kurumlar Birliği ile Eximbank arasında çalışmaları yürütülen ve yakın zamanda uygulamaya bağlanacak olan TCMB Kaynaklı Sevki Sonrası Reeskont Kredisi imkanlarını müşterilerimize sunacağız. Böylece ihracatçı müşterilerimize Eximbank maliyetleriyle uygun finansman olanağı sağlayabileceğiz" dedi. Bulak, proje sonrasında Eximbank'ın sigorta hizmetini de müşterilere verebileceklerini aktardı.

### Yurtiçinde 2 bin 900 aktif müşterisi var

Yurtiçinde yaklaşık 2 bin 900 aktif müşterileri bulunduğu bilgisini veren Coşkun Bulak, firma stratejisi doğrultusunda sektörü ayrı ayrı yapımadan müşteri tabanını genişlettiklerini dile getirdi. 2014 Eylül ayı itibarıyla yurtiçi faktoring alacaklarının 1.9 milyar liraya, yurtdışı faktoring alacaklarının ise 538 milyon liraya ulaştığını açıklayan Bulak, "Bir önceki yılın aynı dönemine göre yurtiçinde yüzde 23, yurtdışı işlemlerde ise yüzde 13 büyüme kaydettik. Yine aynı dönem itibarıyla 10 milyar lirası yurtdışı, 2 milyar lirası yurtdışı olmak üzere faktoringte 12 milyar TL ciro gerçekleştirdik" ifadesinde bulundu. Rakamsal başarılarının yanı sıra uluslararası kuruluşlar tarafından aldıkları notlar ve ödülleri de dikkat çektiklerini belirten Bulak, "JCR Eurasia Rating tarafından uzun vadeli ulusal notumuz AAA (Trk) olarak belirlendi. Bu not, JCR'nin Türkiye'deki faktoring şirketleri arasındaki en yüksek derecelendirme seviyesini ifade ediyor. Ayrıca, Factors Chain International (FCI) tarafından 'Dünyanın En İyi İhracat Faktoring Şirketi' kategorisinde ikinci seçildi" dedi.

2015 yılında faktoringte yaklaşık yüzde 15 seviyesinde büyüme beklendiğini aktaran Coşkun Bulak, bu büyüme ile

besinin yanı sıra Adana, Antalya, Ankara, Bursa ve İzmir'deki şubelerinde 114 kişilik ekipleri ile hizmet verdiklerini belirten Coşkun Bulak, 2 bin 900 civarında aktif müşteriye yurtiçi, ihracat ve ithalat ile ilgili her türlü faktoring hizmetini kendilerine özel çözümlerle sunduklarını ilettili. Müşteriler tarafından en çok rağbet gören hizmetlerden birinin, sundukları "Tedarikçi Finansmanı" ile nakit akışı çözümü olduğuna işaret eden Bulak, "Faturalı alacakları için alıcılarından çek senet temin edemeyen, vadesinde havale ile tahsilat yapmak durumunda olan firmalara Tedarikçi Finansmanı hizmetimiz ile düzenli ve uygun koşullarda finansman sağlıyoruz. Bu ürünümüz, müşterilerimiz tarafından en çok rağbet gören ve en uzun süreli kullanılan ürünler arasında ilk sırada yer alıyor" diye konuştu.

Coşkun Bulak, yurtiçinde faturalı ve ödemesi çek ve senetlere bağlanmış alacaklar karşılığında finansman imkanlarından yararlanmak isteyen müşterilere ihtiyaç duydukları nakit akışını, "Fatura ya Bağlı Çeklerin Finansmanı" ürünü ile karşılamaya çalıştıklarını belirtti. Ayrıca, yurt içi ve dışı tahsilatların daha verimli ve etkin yapılabilmesi için müşterilerine tahsilat hizmetleri de sunduklarına değinen Bulak, şöyle devam etti: "Sunduğumuz kurumsal tahsilat hizmeti sayesinde müşterilerimiz alıcılarıyla ilişkilerini daha da kuvvetlendirip geliştirebiliyor. İthalat Faktoring ürünümüzle ise ithalatçı firmalara maliyet avantajı sağlıyoruz. Yurtdışındaki satıcılara Yapı Kredi Faktoring hesaplarından yaptığımız ithalat ödemeleri sayesinde ithalatçıların mallarını gümrükten peşin ithalat kapsamında çekabiliyor ve daha sonra ödemelerini hesaplarına yapabiliyorlar" dedi.

2015 yılında faktoringte yaklaşık yüzde 15 seviyesinde büyüme beklendiğini aktaran Coşkun Bulak, bu büyüme ile



sektörün yaklaşık 125 milyar TL ciroya ulaşacağını söyledi. Merkezi Fatura Kaydı Sistemi'nin hayata geçmesiyle sektörün müşterilerden devir alınan alacakların mükerrerliği konusunda daha net olacağını bildiren Bulak, "Dolayısıyla faktoring sektörüne hareket gelmesini ve iş hacmine olumlu katkılar sağlanmasını öngörüyoruz. Öte yandan, bir finansal kurum vasfına haiz faktoring şirketlerinin müşterilerine sunduğu finansmanın küçük bir kısmı öz kaynaklardan, büyük bir kısmı ise bankalardan sağlanan kredilerden karşılanıyor" diye konuştu. Bankalarda uygulanan bazı istisnaların faktoring şirketlerine uygulanmadığı için artan maliyetler nedeniyle rekabette aynı noktada olamadıklarını vurgulayan Bulak, "Bu kapsamda faktoring sektörüne özel çözümler bulunmasını değil, faktoring sektörünün bankacılık sektörüyle aynı koşullarda olmasını bekliyoruz" ifadesinde bulundu.



Factors Chain International (FCI) tarafından 'Dünyanın En İyi İhracat Faktoring Şirketi' kategorisinde ikinci seçildik.



12 MİLYAR TL FİRMANIN EYLÜL 2014 İTİBARIYLA CIROSU

ARASTIRMASORDU

**DÜNYA**Dünya Sektör Ek  
16.02.2015  
Kupür Sayısı: 9 Sayfa: 9

## Garanti Factoring, teknoloji odaklı yatırımlar yapıyor

**Ş**ubeleşme yatırımlarını 2013'te bitiren Garanti Faktoring, operasyonel ve istihbarat süreçlerine ilişkin teknoloji ve altyapı projelerinin büyük kısmını ise 2014 yılında tamamladı. Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, her yıl bütçelerinden yaklaşık 1.6 milyon doları, teknoloji yatırımı için ayırdıklarını kaydetti. Bu yıl, mobil teknolojilerin iş süreçlerine entegrasyonunu tamamlamak için başlatılan projeyi hayata geçireceklerini anlatan Kara, "Satış ekiplerimizin, ellerindeki tabletlerle müşteri ihtiyaçlarına anında çözüm bulacakları uygulamayı, ilk çeyrekte devreye almış olacağız" diye konuştu.

KOBİ segmentindeki müşterilerle yaptıkları işlem adedi ve hacmini sürekli artırmayı hedeflediklerini kaydeden Hulki Kara, henüz faktoring ürünleriyle tanışmamış yeni müşterilere faktoringin avantajlarını anlattıklarını söyledi. Kara, özellikle yurt içi ve dışı satışları için garantili (gayrikabili rücu) nitelikteki faktoringin yaygınlaşması için geçen sene yaptıkları geliştirme çalışmalarına devam ettiklerini anlattı.

2014 yılı Aralık ayında Wells Fargo Trade Capital ile bir anlaşma yaptıklarını bildiren Hulki Kara, "Bu anlaşma ile Türkiye ihracatında önemli bir pay olan ve bu zamana kadar uluslararası faktoring birlikleri ile garanti hizmetinin kısıtlı veya hiç verilemediği satışlar garanti kapsamına alınmış olacak. Usatışlar, içlerinde Orta Doğu, Afrika ve Latin Amerika ülkeleri de bulunan, 200'den fazla ülkeye yapıyor. Bu anlaşmanın sonuçlarını bu yıl görmeye bekliyoruz" ifadesinde bulundu. Yurtiçinde de düzenli mal alımı ve bayilik ilişkisi içinde bulunan satıcı müşterileri için ayrı bir garantili faktoring ürünü üzerinde çalıştıklarını aktaran Kara, ürünün teknik altyapısının bu çeyrekte tamamlanacağını ve müşterilerine sunacaklarını kaydetti.

'HİZ' ürünü ile KOBİ'lere çözüm sundu Geçen sene KOBİ'lerin nakit ihtiyaçlarına uygun ve pratik çözümler sunabilmek adına 'HİZ' adlı ürünlerini piyasaya sunduklarını kaydeden Hulki Kara,



"Yaklaşık 7 bin işlem yaptık. 50 bin TL üst limite kadar müşterilerimizin çekti alacaklarına 30 dakikadan daha kısa bir sürede yanıt veriyoruz. Müşterilerimizden olumlu dönüşler aldık" şeklinde konuştu. 2014'ün beklentilerine ve hedeflerine paralel olarak geçtiğini dile getiren Kara, aktif büyüklüklerde yaklaşık yüzde 50 büyüme gerçekleştirdiklerini, kıvrını ise 20 milyon lirası civarında olduğunu açıkladı. Kara, bu yıl ise firma olarak yaklaşık yüzde 30 büyüme hedeflediklerini dile getirdi.

Garanti'nin faktoring faaliyetlerine 1990 yılında başladığını aktaran Hulki Kara, "1993 yılından bu yana Borsa İstanbul Ulusal Pazar'da yüzde 34.82'lik halka açıklık oranı ile işlem görüyoruz. 14 ildeki, 21 şubemiz ile KOBİ'ler başta olmak üzere müşterilerimizin yurtiçi satışlarından ve ihracat işlemlerinden doğan alacaklarına 'garanti', 'tahsilat' ve 'finansman' hizmetlerini ayrı ayrı ve birlikte sunarak, üretim ve hizmet sektörlerine destek veriyoruz" dedi. Mevcut şube ağlarının yanı sıra ana hissedarları olan Garanti Bankası ile oluşturdukları işbir-

liğinden destek aldıklarını belirten Kara, bu sayede her sene daha fazla müşteriye ürünleriyle tanıştırdıklarını ilettili.

### "Fatura Kayıt Merkezi, sektörü olumlu yönde etkileyecek"

2015 yılı ve sonrasındaki kısa vadede yasa ve düzenlemelere uyumlu ilgili tüm süreçlerin tamamlanacağını söyleyen Hulki Kara, bu gelişmelerin, sektörün gelişimine ve sağlanmasını sağladığını vurguladı. 2014 yılında, sektörü olumlu yönde etkileyecek olan fatura kayıt merkezi düzenlemesinin altyapısının tamamlandığını ifade eden Kara, şöyle devam etti: "Başlı başına bu gelişme bile sektör adına oldukça önemli bir adım. Bunun yanı sıra özellikle Finansal Kurumlar Birliği ile banka dışı finans kesiminin bir çatı altında toplanması hem sektör ihtiyaçlarının daha doğru bir şekilde analiz edilmesini hem de ilgili mercilere aktarılacak sonuç alınması adına önemli bir kazanım olarak gerçekleşti. Bu sayede sektörün karşılaştığı rekabet dezavantajlarının resmi kurumlar nezdinde takibinin etkinliği arttı."



14 ildeki, 21 şubemiz ile başta KOBİ'ler olmak üzere, üretim ve hizmet sektörlerine destek veriyoruz.



20 MİLYON TL FİRMANIN 2014 YILI KARI

ARASTIRMASORDU

## Fatura Kayıt Merkezi iş yükünü azaltıp işlem hızını artıracak

ÇAĞLA GÜL SARAC

**F**inansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu kapsamında faktoring şirketleri ve bankalar tarafından devir alınan alacakların ortak bir sisteme kaydedilmesine olanak sağlayan Fatura Kayıt Merkezi, bu yıl itibarıyla devreye alındı. Söz konusu merkez in altyapısı Finansal Kurumlar Birliği ve Kredi Kayıt Bürosu işbirliğiyle hazırlandı. Sistemin çalışma usul ve esasları hakkındaki yönetmelik taslağı BDDK'nın görüşüne sunuldu. Yönetmeliğin yürürlüğe girmesi ile Merkezi Fatura Kayıt Sistemi tamamlanmış olacak. Uygulanmam, faktoring şirketleri ve müşterileri üzerindeki operasyonel yükü azaltması ve kaydışı ekonomi ile mücadelede etkili olması bekleniyor.

Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun çıkması, faktoring sektörünün işleyişinin yasal bir çerçeveye oturtulması adına önem taşıyor. 6361 sayılı bu kanunla sektörün işleyişi daha etkin hale gelirken, büyüme ve gelişmesinin ivme kazanması bekleniyor. Sektör temsilcileri, kanunun denetim ve kontrol alanlarına getirdiği maddelerin, sektörde hizmet veren firmaların iç disiplinlerinin geliştirilmesi açısından yol gösterici ve teşvik edici olduğunu söylüyor. Bu gelişmelerin, sektörün itibarının artması açısından da önem taşıdığı vurgulanıyor.

Resmi olmayan rakamlara göre faktoring sektörünün 2014 yılında yüzde 15'lik büyüme ile 110 milyar liralık ciroya ulaştığını aktaran uzmanlar, bu yıl ise yaklaşık yüzde 20'lik büyüme beklendiğini söylüyor. Bu büyüme ile 132 milyar liralık ciro elde edecek sektörün 2015'i 26 milyar liralık faktoring alacak toplamı ile kapatması öngörülüyor. Türkiye'de bu yıl itibarıyla 76 faktoring şirketi faaliyet gösteriyor. Son iki yılda müşteri sayısında yüzde 20'nin üzerinde artış gösteren sektörün 2014 yılında, faktoring hizmeti alan müşteri sayısı 100 bini buldu. Bu yıl ise 120 bine yaklaşması bekleniyor.

Yine faktoringin, ihracattan aldığı payının artmasının beklendiğini vurgulayan



110  
MİLYAR TL  
SEKTÖRÜN 2014 YILI  
TAHMİNİ CİROSU

sektör temsilcileri, 2014'te 8.6 milyar dolarlık değere ulaşan ihracat faktoringinin, Merkez Bankası'nın son kararı ile önümüzdeki yıllarda artacağı görüşünde birleşiyor.

Merkez Bankası'nın kararına göre faktoring firmalarına temlik edilen ihracat alacaklarına istinaden düzenlenen ve faktoring firmalarının Türk Eximbank'a ciro edilen bonoların reeskonta kabulü suretiyle firmalara, sevk sonrası ihracat reeskont kredisi kullanılması imkanı getirildi. Böylece ihracat yapan şirketlere Merkez Bankası kaynağından uygun fiyatlı kredi sağlanabilecek.

**Sektör, ihracat faktoringinde dünyada ikinci sırada bulunuyor**

Türkiye faktoring sektörü, dünya sıralamasında büyüklük açısından 15'inci sırada yer alıyor. Sektör, ihracat faktoringinde ise Çin'in ardından dünyada ikinci sırada bulunuyor. Dinamik bir sektör olarak ticaretin içinde yer alan faktoringin, sahip olduğu yaklaşık yüzde 57 olan penetrasyon oranını, önümüzdeki dönemde yüzde 10'lara çıkarılması bekleniyor. Sektörün, Türkiye'nin 2023 yılı için hedeflediği 500 milyar dolarlık ihracata da destek vermesi bekleniyor. Son düzenlemelerle birlikte faktoring şirketlerinin, 2023 yılında 50 milyar dolarlık ih-

racata aracılık etmesi öngörülüyor.

Bankacılık dışı finans içinde önemli bir alana sahip olan faktoring, özellikle KOBİ'lerin finansmana kolay bir şekilde erişmesini ve açık hesap şeklinde yapılan ihracat alacaklarını garanti altına almasını sağlıyor. İşletme sermayesi bulmakta zorlanan ihracatçı KOBİ'ler, garanti, tahsilat, finansman paketlerini kullanarak nakit akışlarını düzenli hale getiriyor ve belirsizlikleri önleyebiliyor. Benzer şekilde iç piyasada satış yapan şirketler de alacaklarının yönetiminde faktoringe başvurabiliyor.

Faktoring sektörü sadece faturaya dayalı işlem yaptığı için, kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınmasında da etkili oluyor. Faktoring sektörü kur ve tahsilattan doğan risk ve vade uyumsuzluğunu ortadan kaldıracak ürün ve hizmet paketleri ile işletmelere güvenli bir şekilde ihracat yapmanın da yolunu açıyor. Özellikle KOBİ'lere odaklanan sektör, son yıllarda Anadolu'nun da potansiyelini kullanmak istiyor. Müşteri adedi açısından bakıldığında üç büyük şehrin dışındaki iller, sektörün yüzde 30'unu oluşturuyor. Sektör temsilcileri, bu payın, 2018'de yüzde 50'ye kadar çıkabileceğini bildiriyor. Sektörün özellikle Adana, Antalya, Bursa, Denizli, Gaziantep ve Kayseri'de büyüme göstermesi bekleniyor.



### Ticaret yavaşlıyor

Finansal Kurumlar Birliği Başkan Yardımcısı N. Zafer Ataman, tahsilat konusunda genel olarak ticaretin yavaşlamasından dolayı sorunlar oluştuğunu belirtti. Şirketlerin, döviz hareketlerinin hızla hasas açık pozisyon ile çalışan şirketlerde sıkıntı yarattığını görüyor. Şahsi görüşün, ticaret ya da finans tarafında pozisyon alınırken bu yıl çok dikkatli hareket etmek gerektiği doğrultusunda. Geçen yılın son üç ayında döviz hareketlemesinden sektörümüz etkilenmedi. Ancak geçtiğimiz 1.5 ay için aynı şeyi söylemek zor. İşletim yavaşladığını gözlemliyoruz. Esas sektörlere bakıldığında, belirsizlik ve belirsizliklerin dünyada arttığı bir dönem geçiyoruz. Açık belli olan trendlere göre pozisyon almak en doğrusu. Belirsizlikler konusunda da risk yönetimini dikkate almak gerekir. Dolarlık bu artış imlemlerinin devamı başta makro ekonomik sorunlar olmak üzere diğer ülke sorunlarına da yol açıyor diye düşünürsünüz.

Döviz kurundaki artış, banka dışı finansman şirketlerini de etkiledi. Bir taraftan tahsilatlarda gecikme yaşanırken diğer taraftan reel sektörde, ödeme planlarında revizyon ya da TL ile ödeme planına dönme talepleri geliyor.



"Bu riskin de yüzde 80'ini ihracat alacaklarından kaynaştırıyor. Bizim ülke olarak ihracatımız euro ağırlıklıdır. Ancak dolardeki değişimler de ihracatçıyı etkilemektedir" dedi. TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, kurdaki artan reel sektörde yavaşlamaya ve satışlarda azalmaya neden olduğunu belirtti. Faktoringin, enerji, otomotiv, inşaat, tekstil gibi Türkiye'nin amiral sektörlerine hizmet verdiğini söyledi. Kurdaki artışı ana sektörleri değil müşterilerini de etkilediğini de belirtti.

### Durulursa, az hasarla atlattırız

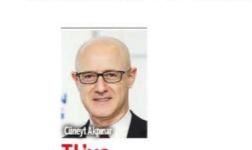
TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, reel sektörde etkileyen her unsurun faktoring sektörünü de etkilediğini belirtti. Şirketlerin, döviz hareketlerinin hızla hasas açık pozisyon ile çalışan şirketlerde sıkıntı yarattığını görüyor. Şahsi görüşün, ticaret ya da finans tarafında pozisyon alınırken bu yıl çok dikkatli hareket etmek gerektiği doğrultusunda. Geçen yılın son üç ayında döviz hareketlemesinden sektörümüz etkilenmedi. Ancak geçtiğimiz 1.5 ay için aynı şeyi söylemek zor. İşletim yavaşladığını gözlemliyoruz. Esas sektörlere bakıldığında, belirsizlik ve belirsizliklerin dünyada arttığı bir dönem geçiyoruz. Açık belli olan trendlere göre pozisyon almak en doğrusu. Belirsizlikler konusunda da risk yönetimini dikkate almak gerekir. Dolarlık bu artış imlemlerinin devamı başta makro ekonomik sorunlar olmak üzere diğer ülke sorunlarına da yol açıyor diye düşünürsünüz.



Çağatay Baydar

### Revizyon talebi alıyoruz

GARANTİ Leasing Genel Müdürü Ünal Göksen, dövizdeki artışın devamı halinde tahsilat problemleri oluşacağını belirtti. Şirketlerin, döviz hareketlerinin hızla hasas açık pozisyon ile çalışan şirketlerde sıkıntı yarattığını görüyor. Şahsi görüşün, ticaret ya da finans tarafında pozisyon alınırken bu yıl çok dikkatli hareket etmek gerektiği doğrultusunda. Geçen yılın son üç ayında döviz hareketlemesinden sektörümüz etkilenmedi. Ancak geçtiğimiz 1.5 ay için aynı şeyi söylemek zor. İşletim yavaşladığını gözlemliyoruz. Esas sektörlere bakıldığında, belirsizlik ve belirsizliklerin dünyada arttığı bir dönem geçiyoruz. Açık belli olan trendlere göre pozisyon almak en doğrusu. Belirsizlikler konusunda da risk yönetimini dikkate almak gerekir. Dolarlık bu artış imlemlerinin devamı başta makro ekonomik sorunlar olmak üzere diğer ülke sorunlarına da yol açıyor diye düşünürsünüz.



Ünal Göksen

### TL'ye dönmek istiyorlar

BURGAN Finansal Kiralama Genel Müdürü Cüneyt Akpınar, dolardaki artışın etkisi hakkında şunları söyledi: "Leasing ödeme planlarının uzun olman sebebiyle müşterilerimiz kiriz zamanda kur dalgalanmasından etkilense de leasing stresi boyunca yüksek TL faizi ödemedikleri için zarar etmezler. Tabii ki, kurda artış olduğunda, özellikle döviz giydiren olmayıp döviz borçlanan müşterilerimiz sıkıntı yaşıyor; tahsilatlarda gecikme oluyor, ödeme planında uzatma, revizyon, TL ödeme planına dönme talepleri oluyor. Yalnız vade ki kur tutarlarının düşük tutarak, vadeyi uzatarak ve bunun gibi çözümler üreterek müşterilerin nakit akışını rahatlatmaya çalışıyoruz. Her zaman taviz vermiyoruz, kazandık lan döviz giydirenlere göre geri ödemelerini belirlemiyoruz, eğer döviz giydirenler yoksa veya fiyatların kurdaki artışa paralel ayarlaya muayenelerle döviz borçlanmalarını yönünde."



### İş Leasing KÄRİNİ ARTTIRDI

İş Leasing Genel Müdürü Hasan K. Bolat, net leasing alacaklarının 2014 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 27 artarak, 2 milyar 841 milyon TL'ye ulaştığını açıkladı. Bolat, bu büyümenin getirdiği önemli pazar payı artış getirdiğini belirtti. İş Leasing'in konsolide net karı yüzde 98 artarak 78.5 milyon TL'ye, konsolide aktif toplamı ise yüzde 31 artışla 4 milyar 580 milyon TL'ye yükseldi. Net aktif toplamı da yüzde 10 artış göstererek 666.8 milyon TL'ye ulaştı" dedi.

Hasan Bolat, 2014 yılında Şişli, Gebze, Denizli, Diyarbakır, Kayseri ve Ostim Ankara şubelerini de faaliyete geçirecek şube sayısını 16'ya çıkardıklarını belirtti. Hizmet verirken müşteri ailesinin yüzde 23, işlem adedinin ise yüzde 16 arttığını, tabana yaygın olarak büyüme devam ettirdiğini kaydetti. Bolat, sözlerini şöyle sürdürdü: "2014 yılında mevcut ürünlerimize ek olarak yeni ürünümüz sat geri kirala ile müşterilerimizden yüksek talep gördük ve bu türünde ihtiyacı yüksek sergilediğimiz çözüm odaklı ve yapılandırılmış yaklaşımlarımızla önemli rol oynadı. Gelenik pabı ağımız ve yaygın portföyümüzün sayesinde bir büyüme sağlanarak pazarda en hızlı yer aldık. Aynı durumu 2015 yılında da sürdüreceğiz."



Hasan K. Bolat

Sabah  
26.02.2015  
Kupür Sayısı: 12 Sayfa: 12

Sabah  
26.02.2015  
Kupür Sayısı: 12 Sayfa: 12

# Factoring sektörünün ticaretteki payı artıyor

Factoring sektörü, çağdaş bir finansman modeli olarak ticaretin çarklarının dönmesi sürecindeki payını hızla artırıyor. Sektörün, Türkiye ticaretinde penetrasyon oranı yüzde 6'ya yükseldi

6361 Sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ile Finansal Kurumlar Birliği (FKB) çatısı altında faaliyetlerini sürdüren factoring sektörü dinamik ve ticaretin içinde yer alan işleyişle Türkiye ekonomisi içindeki etki gücünü ve yaygınlığını önemli bir seviyeye taşıdı. Sektör, 2006 yılında Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) denetimine girmesinin ardından yakaladığı pazar payındaki artış ivmesini 2013 yılında FKB çatısı altında daha da hızlandırdı. Birlik'in önemli katkı sunduğu çalışmalar neticesinde çıkan düzenlemelerle sağladığı adaptasyon ile varlığını ve etki gücünü artıran sektör, Türkiye ticaretinde penetrasyon oranını yüzde 6'ya yükseltti.

## 116 MİLYAR TL'LİK HACİM

Sektörün işlem hacmi 2014 yılında yüzde 25'lik artışla 116 milyar TL'ye yükseldi. 2014 yılındaki büyümenin, sektörün gelişiminin ve tercih edilmesinin en önemli göstergesi olduğuna işaret eden Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, "Merkez Bankası'nın factoring firmaları aracılığıyla da ihracatçı firmalara sevkiyat sonrası ihracat reeskont kredisinden yararlanma imkanı getirmesiyle bu miktarın önemli oranda artması bekleniyor" dedi.

## ÖNCELİKLİ TERCİH OLUYOR

Özger, sektörün, alacakların garanti edilmesi, tahsilatı ve işletme finansmanı sağlanmasından oluşan üç ana fonksiyonunun, özellikle imalatçı, küçük ölçekli sanayi ve ihracatçı şirketler tarafından artan oranda tercih edilmesini sağladığına vurgu yaptı.



KOBİ'ler factoringi niçin tercih ediyor

- Alacak hesaplarını takip ettirme
- Vade farkı ödemeden tedarikçisinden peşin alım imkanından yararlanma
- Ticari alacaklarını vadesinden önce nakde çevirebilmeleri
- Teminatsız ihracat alacaklarını garanti altına almaları
- Zincir mağaza satışlarında vadesinden önce tahsilat ile işletme finansmanı imkanı elde etmeleri



Osman Zeki Özger

## 400 MİLYON TL ÖZKAYNAK GİRİŞİ

BİRLİĞE üye factoring şirketlerinin bu yıl sonuna kadar ödenmiş sermayelerini 20 milyon liraya çıkaracak olması nedeniyle yaklaşık 400 milyon liralık bir özkaynak girişi sağlanacağına ilişkin bilgiyi Özger, bu durumun büyüme trendinin sürecinin işaret olduğunu kaydetti. Özger, Fatura Kayıt Merkezi'nin devreye girmesinin sektörde önemli bir yenilik olduğuna dikkat çekerek, "Faturalarda çifte finansmanın önüne geçilmesi için kurulan merkezin alt yapısı FKB ve Kredi Kayıt Bürosu işbirliğiyle hazırlandı" dedi.

## Factoring sektörünün 2014 karnesi (Milyar TL)

|                | 2014   | 2013   | Büyüme (%) |
|----------------|--------|--------|------------|
| İşlem hacmi    | 116.3  | 93.7   | 24         |
| -Yurtiçi       | 94.9   | 75.7   | 25         |
| -Uluslararası  | 21.4   | 18.0   | 19         |
| Aktif          | 26.4   | 21.8   | 21         |
| Alacaklar      | 24.7   | 20.1   | 23         |
| Özkaynak       | 4.4    | 4.0    | 10         |
| Şirket(adet)   | 76     | 76     | 0          |
| Şubel(adet)    | 366    | 319    | 15         |
| Personel(kişi) | 4.980  | 4.650  | 7          |
| Müşteri(adet)  | 93.327 | 80.707 | 16         |

## Finansman şirketleri eşit koşullar istiyor

Türkiye'deki istihdamın yüzde 78'ini, katma değer yüzde 55'ini, yatırımların yüzde 50'sini, ihracatın ise yaklaşık yüzde 60'ını gerçekleştiren KOBİ'ler için finansmana erişim hayati önem taşıyor. KOBİ'ler için finansmanın tek adresi tabii ki bankacılık sektörü değil. Finansal Kurumlar Birliği (FKB) çatısı altında faaliyet gösteren finansman şirketleri de, 2014 yılında yapılan birçok düzenlemenin ardından, kamu kurumu niteliğinde meslek örgütü



Oktay ÖZDABAKOĞLU

olma itibarını da arkasına alarak, zorlu rekabet şartlarına rağmen, finansal sistem içindeki payını artırmaya çalışıyor.

Finansman şirketleri, 6361 sayılı Kanun ile getirilen değişiklikler sonrasında, stok finansmanı da yapabilen kurumlara haline geldi. 2014 yılında finansman şirketlerince kullanılan krediler yüzde 23 oranında artarak 17.8 milyar TL seviyesine ulaştı. Bireysel taşıt kredilerinde azalışla birlikte finansman şirketleri yalnızca tüketiciyi finanse eden şirketler olmayıp, KOBİlerin yatırım mallarını da finanse ederek üretime ve özellikle ekonominin lokomotif olan inşaat ve taşımacılık gibi sektörlerle de finansman sağlıyor. Yeni açılan ticari taşıt kredileri geçen yıl yüzde 75 arttı. Finansman şirketlerince kullanılan kredilerin yüzde 30'u bireysel taşıt, yüzde 70'i ise ticari taşıt kredilerinden oluştu.

Finansman şirketlerinin kredi portföyünün çoğunluğu KOBİlerin yatırım malı olarak satın aldığı ticari araç, kamyon, otobüs, çekici gibi ürünlerin finansmanına yönelik. Bankalar gibi mevduat kaynağına sahip olmamaları, mevzuattan kaynaklanan rekabet eşitsizlikleri ve satıcılarla sözleşme yapma zorunluluğu gibi faktörler finansman şirketlerinin gelişimini olumsuz etkiliyor. Bankalarla eşit rekabet ortamının sağlanmasına yönelik düzenlemelerin yapılması ve mevzuattan kaynaklanan engellerin kaldırılması bu şirketlerin önünü açacak.

# Faktoring sektörünün ticaretteki payı artıyor

Faktoring sektörü, çağdaş bir finansman modeli olarak ticaretin çarklarının dönmesi sürecindeki payını hızla artırıyor. Sektörün, Türkiye ticaretinde penetrasyon oranı yüzde 6'ya yükseldi.

6361 Sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ile Finansal Kurumlar Birliği (FKB) çatısı altında faaliyetlerini sürdüren faktoring sektörü dinamik ve ticaretin içinde yer alan işleyişleriyle Türkiye ekonomisi içindeki etki gücünü ve yaygınlığını önemli bir seviyeye taşıdı.

Sektör, 2006 yılında Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) denetimine girmesinin ardından yakaladığı pazar payındaki artış ivmesini 2013 yılında FKB çatısı altında daha da hızlandırdı.

Birlik'in önemli katkı sunduğu çalışmalar neticesinde çıkan düzenlemelerle sağladığı adaptasyon ile varlığını ve etki gücünü artıran sektör, Türkiye ticaretinde penetrasyon oranını yüzde 6'ya yükseltti.

**116 Milyar TL'lik hacim**  
Sektörün işlem hacmi 2014 yılında yüzde 25'lik artışla 116 milyar TL'ye yükseldi.

2014 yılındaki büyümenin, sektörün gelişiminin ve tercih edilmesinin en önemli göstergesi olduğuna işaret eden Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, işlem hacminin 8.6 milyar dolarlık kısmının ihracat faktoringinden elde edildiğini söyledi. Özger, "Merkez Bankası'nın faktoring firmaları



aracılığıyla da ihracatçı firmalara sevk sonrası ihracat reeskont kredisinden yararlanma imkanı getirmesiyle bu miktarın önemli oranda artması bekleniyor" dedi.

## Öncelikli tercih oluyor

Özger, sektörün, alacakların garanti edilmesi, tahsilatı ve işletme finansmanı sağlanmasından oluşan üç ana fonksiyonunun, özellikle imalatçı, küçük ölçekli sanayi ve ihracatçı şirketler tarafından artan oranda tercih edilmesini sağladığına vurgu yaptı.

**400 Milyon TL özkaynak girişi**

Birliğe üye faktoring şirketlerinin bu yıl sonuna kadar ödenmiş sermayelerini 20 milyon liraya çıkaracak olması nedeniyle yaklaşık 400 milyon liralık bir özkaynak girişi sağlanacağını altını çizen Özger, bu durumun

büyüme trendinin süreciğinin işareti olduğunu kaydetti.

Özer, Fatura Kayıt Merkezi'nin devreye girmesinin sektörde önemli bir yenilik olduğuna dikkat çekerek, "Faturalarda çifte finansmanın önüne geçilmesi için kurulan merkezin altyapısı FKB ve Kredi kayıt Bürosu işbirliğiyle hazırlandı" dedi.

## KOBİ'ler faktoringi niçin tercih ediyor

Alacak hesaplarını takip ettirme  
Vade farkı ödmeden tedariğisinden peşin alım imkanından yararlanma  
Ticari alacaklarını vadesiden önce nakde çevirebilmeleri  
Teminatsız ihracat alacaklarını garanti altına almaları  
Zincir mağaza satışlarında vadesinden önce tahsilat ile işletme finansmanı imkanı elde etmeleri.

yüme daha ağırlıklı olarak yurtiçi işlemlerden kaynaklanır.

İhracat faktoringinin bu yıl sektör paralelinde yüzde 15 olacağını düşünüyorum. Yalnız Merkez Bankası'nın kısa süre önce aldığı karar önemli. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Eximbank işbirliğiyle ihracatçılara, belirlenen faktoring şirketleri aracılığıyla ihracat reeskont kredilerine ulaşım imkanı geldi. Bu kaynağın hangi şirketlere kullan-



dınacağı son derece önemli. Biz daha çok KOBİ'lere kullanılmayı planlıyoruz. Büyük firmaların zaten bu kredileri kullanma imkanı var, ancak KOBİ'ler bundan mahrumdu. O nedenle KOBİ'leri destekleyeceğiz. Mart ayında bu krediler kullanılmaya başlanacak.

● Sektöre bu yıl ya da yakın gelecekte sıçrama yaşatacak bir gelişme var mı?

■ Fonlama tarafında da iyi bir gelişme mevcut... Bankalar yurtdışından sağladıkları kaynaklar için Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) yükümlüğüne tabi değil ama faktoring şirketleri tabi. Bankaların kendi aralarındaki işlem-

## "KÂRLILIĞIMIZI ARTIRACAĞIZ"

**BU YILKI İŞ PLANI** 2014 sonu verilerine göre ciromuzda bir önceki yıla göre yüzde 26,4 büyüme yakaladık. Ciromuz 19,6 milyar TL oldu. Bunun yüzde 85'i yurtiçi, yüzde 15'i uluslararası işlemlerden kaynaklandı. Geçtiğimiz yıl KOBİ'lerin gelirlerimiz içinde payını yüzde 14'ten yüzde 28'e çıkardık. 2014'te yeni 1.145 KOBİ müşterimiz oldu. Bu yıl da toplam 2 bin 800 müşteri kazanmayı planlıyoruz. Bunun 2 bin 177'si KOBİ'lerden olacak. Bu yıl en az sektör kadar, yani en az yüzde 15 büyümeyi planlıyoruz. Zaten baktığınızda sektördeki ilk 4-5 oyuncunun büyümesi sektörün büyümesini belirliyor.

**LİDERLİK SÜRER Mİ?** Ciro anlamında 2014 sonunda yüzde 16,9 pazar payımız var, lideriz. Toplam faktoring alacaklarımız da 2,8 milyar TL oldu. Burada da yüzde 12 pazar payına sahibiz. 2015 yılında da bu payımızı korumak istiyoruz. Sadece liderlik değil kârlılığımızı da artırmak istiyoruz, bu çok zor. Gözü kara şekilde sadece hacme oynamak istemiyoruz, bizim tarzımız değil. Bu yıl kârlılığımızı da artıracacağız.

lerde BSMV yükümlüğü yüzde 1 ama bizim bankalardan kullandığımız krediler için yüzde 5 BSMV'ye tabiyiz. Fonlamada faktoring şirketleri bankalarla eşit koşullara getirilirse bu sektörü çok olumlu etkiler. Bununla ilgili çalışmalarımız var. Finansal Kurumlar Birliği bu çalışmayı ilgili mercilerle yürütüyor. Neticede faktoring şirketleri de KOBİ'yi ve ihracatçıyı finanse ediyor, biz de aynı şartlardan faydalanmalıyız diye düşünüyorum. Bizim bu süreçten beklentimiz olumlu. Önümüzdeki 1-2 ay içinde bu kararın çıkması mümkün diye düşünüyorum.

● Bu, ne kadarlık bir artı büyüme yaratır?

■ Maliyetin ucuzlaması ciddi bir avantaj sağlar. Bunun hesabını yapmak çok zor. Çünkü faktoring şirketlerinin belirlediği stratejilere, risk iştahlarına bağlı olarak değişir. Ancak şunu söyleyebilirim, sektörün yıllık büyümesini en az yüzde 5 artırır.

● Son dönemde yurtiçinde de tahsilat ve garanti hizmetleri verilmeye başlandı. Burada son gelişmeler nasıl?

■ Evet, biz buna tedarikçi finansmanı diyoruz. Tedarikçi finansmanı üzerinde çalışan faktoring şirketleri var, biz de yapıyoruz. Burada alacakların sigortası çok önemli... Sigorta şirketleriyle birlikte yapıldığında bu iş hızlanıyor. Bu şekilde çalışan faktoring şirketleri var, ancak biz bir sigorta şirketiyle anlaşamadık.

Tedarikçi finansmanı, Türkiye'de daha yeni ve işlemlerde payı düşük... Ama bu alanın büyüyeceğini düşünüyorum, çünkü dünya buraya gidiyor. Dünyada bugün toplam faktoring hacminin yüzde 50'si tedarikçi finansmanından geliyor. Bu yıl Uluslararası Faktoring Birliği'nin (IFC) toplantısında bu konu anayasaya girecek. Türkiye'de yasal olarak mevzuat temliksiz işlem yapmaya izin vermiyor. Bu konuda yasal altyapının hazırlanması lazım. Bunun için de birlik, BDDK ve ilgili mercilerde çalışıyor.

Ben ileride sektörde tedarik finansmanında aktif olanların asıl hacmi yakalayacaklarını düşünüyorum. Diğerleri elenecek.

● Ocakta uygulanmaya başlayan Merkezi Fatura Kayıt Sistemi'nin sektöre nasıl etkilerini görüyorsunuz? Hız getirdi mi?

■ Sistem 2 Ocak'tan bu yana çalışıyor. Bu uygulama mükerrer finansmanı sonlandırabilir. Bugün hızdan ziyade operasyonel yük getiriyor. Kuruluşların yaptığı işlemlerde fatura üretimi çok fazla.

Şirket olarak kendimizi güvende hissetmeye başladık. Yalnız burada bankalar tarafında bir eksiklik var. Sisteme bankaların da üye olması gerekiyor. Bu konuda BDDK ile görüşülüyor. □

**Capital**Capital  
01.03.2015

Kupür Sayısı: 260 Sayfa: 256



samında sat geri kirala gibi yeni ürünlerle yakaladığı büyümenin sefasını sürüyor.

Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, "2014'te sektörümüz 20 bin civarında yeni sözleşmeye imza attı. 2015 için bu sayının yüzde 20 artışla 24 bin seviyelerine çıkmasını bekliyoruz" diyor.

**Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger** de 2015 yılında 14 bin müşteri girişi öngördüklerini belirtiyor ancak bu müşterilerin hepsinin yeni müşteri mi yoksa daha önce çalışılmış müşteri mi olduğuna dair bir veri mevcut değil. Ama sektörün yöneticileri yeni giren müşterilerle 2014 yılında 52 bin olan müşteri sayısının bu yıl sonunda en az 60 bine çıkacağını tahmin ediyor.

## "LEASING KOBİ'LERE OYNUYOR"

**HEDEFLERİ BÜYÜYOR** Leasing şirketlerinin 2015 yılında ortak bir büyüme stratejileri var: Kurumsal büyük şirketler yerine KOBİ'lere yayılmayı planlıyorlar. Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, "2014'te 2 bin 700'ün üzerinde müşterimizle 3 bin 200 sözleşmeye imza attık. 2015'te bunu yüzde 25 artırarak 4 bine çıkaracağız. Yeni müşterilerimiz ağırlıklı olarak KOBİ'ler olacak. Beyaz eşya yan sanayi, sağlık, inşaat ve enerji sektörlerinden müşterilerimizin taleplerinde artış gözlemliyoruz" diyor. Deniz Leasing Genel Müdürü Kahraman Günaydın da bu yıl KOBİ segmentinin öne çıkacağını düşünüyor. Kahraman, "Yeni müşteri kazanımımızın yüzde 50'den fazlasının KOBİ kaynaklı olmasını bekliyoruz" diyor.

**POTANSİYEL YÜKSEK** Aklease Genel Müdürü Tuncer Mutlucan, sektörün KOBİ tarafındaki potansiyelini şöyle açıklıyor: "Sektörde dağılım hacim bazında yüzde 45 KOBİ ve yüzde 55 kurumsal, adet bazında yüzde 90 KOBİ şeklinde. Şubat ayı itibarıyla aracılık maliyetlerinde önemli ölçüdeki azalışla birlikte ağırlıklı KOBİ'ler olmak üzere her segmentten küçük tutarlı leasing işlemleri talebi gelmesini bekliyoruz. Önümüzdeki 5 yılda da sektörün müşteri adedinin 100 bine, KOBİ'lerin hacim bazında yüzde 50 ve adet bazında yüzde 95 paya ulaşacağını öngörüyoruz." Finans Leasing Genel Müdürü Murat Alacakaptan ise portföylerinin adetsel bazda yüzde 80'den fazlasının KOBİ ve mikro işletmelerden geldiğini ve bu yılda bu segmentten yeni müşteri kazanacaklarını belirtiyor. "Sektörel olarak inşaat ve imalat sektörleri öne çıkan sektörler olacak" diyor.

Şirketleri leasingle yeni tanıştıracak alanın ise son 2 yılın gözdesi olan 'sat geri kirala' ürünü olması bekleniyor. Özger, 2013 yılında yaklaşık 1 milyar dolarlık işlem hacmi olan 'sat geri kirala' ürününün 2014 yılında 2 milyar dolar hacme ulaştığını açıklıyor. Deniz Leasing Genel Müdürü Kahraman Günaydın, sat geri kirala işlemlerine artık Organize Sanayi Bölgeleri'nde de izin verilmesiyle sektörün lokomotifli olmaya devam edeceğini vurguluyor. Ünal Gökmen de bu noktada "Hacim bazında bu yıl yeni işlemlerin yüzde 35'inin bu üründen geleceğini tahmin ediyoruz" diyor.

## 20 BİN ŞİRKETLE TANIŞACAK

Faktoring sektöründe en sevindirici gelişme, müşteri sayısında son 5 yılda görülen iki kattan fazla artış... Finans Faktoring Genel Müdürü Nergiz Ayyaz Bumedian, 2014 Eylül itibarıyla müşteri sayısının bir önceki yıla göre 16 bin artarak yüzde 21 büyümeyle 94 bine ulaştığını belirtiyor. 2014 sonunu sektörün 100 bin müşteriyle kapattığını tahmin ediyor.

Finansal Kurumlar Birliği Başkanı **Osman Zeki Özger**, bu yıl 20 bin artışla müşteri sayısının 120 bine çıkacağını öngörüyor. Deniz Faktoring Genel Müdürü Mustafa Şahan, bu yıl yeni müşterilerin segment anlamında ağırlıklı olarak KOBİ'lerde ve ürün anlamında klasik faktoring ürünü olan çek ya da senede bağlanmış olan alacakların iskontosu tarafında olmasını bekliyor. Creditwest Faktoring Genel Müdürü Dilber Bıçakçı da aynı fikirde, "2015'te büyümenin iç talep lokomotifinde gerçekleşmesini bekliyoruz. Zaten 2014 dokuz aylık sonuçlarda da yurtdışı faktoring alacaklarının toplamı payı 2013'e göre yüzde 9'dan yüzde 7'ye geriledi" diyor.

"Bu yıl yurtiçi finansman ürünlerinin payı yüksek olacak. Burada peşin iskontolu işlemlerin yanında tedarikçi finansmanı sistemlerindeki müşteri sayıları da artacak" diye konuşan Garanti Faktoring Genel Müdürü Hülki Kara, yeni müşterilerin yüzde 80'inin bu üründen geleceğini tahmin ediyor. Nergiz Ayyaz Bumedian sektörde gelecek trendini ise şöyle aktarıyor: "Önümüzdeki dönemde özellikle yurtiçi alacakların belirli koşullarda garanti altına alınması suretiyle 'gayrikabili rücu paket' olarak nitelendirdiğimiz hem garanti tahsilat hem finansman hizmetlerinin tümünü kullanan müşteri sayısında artış olacak."

**KobiEfor**Kobi Efor  
01.03.2015

Kupür Sayısı: 54 Sayfa: 54

2014'te hedeflerinin üzerinde büyüyor;

## İş Leasing, 2015'te de iddialı

İş Leasing Genel Müdürü Hasan K. Bolat, gelişen şube ağı, yaygın portföy oluşturma stratejisi ve yeni ürünleri sat-geri kirala ile İş Leasing'in 2014 yılı hedeflerinin üzerinde büyüdüğünü belirterek, "Müşterilerimize hızlı ve kaliteli hizmet verme, hissedarlarımıza ve paydaşlarımıza katma değer yaratma taahhüdümüzü 2015 yılında da aynı kararlılıkla sürdüreceğiz" dedi.

İş Leasing Genel Müdürü Hasan K. Bolat, İş Leasing olarak 2014 yılını hedeflerinin üzerinde büyümeyle kapattıklarını söylüyor. 2014 yılında net leasing alacaklarının bir önceki yıla göre yüzde 27 artarak 2 milyar 841 milyon TL'ye ulaştığını belirten Hasan K. Bolat, "Konsolide net karımız yüzde 98 artışla 78.5 milyon TL'ye, konsolide aktif toplamımız ise yüzde 31 artışla 4 milyar 580 milyon TL'ye yükseldi. Özkaynaklarımız da yüzde 10 artış göstererek 666.8 milyon TL'ye ulaştı" diyor.

Hasan K. Bolat, 2014 yılında Şişli, Gebze, Denizli, Diyarbakır, Kayseri ve Ostim Ankara Şubelerini, faaliyete geçirmek suretiyle şube sayılarını 16'ya çıkardıklarını anlatıyor: "Bu dönemde yaygın hizmet ağıyla her ölçek ve sektördeki müşterimize sağladığımız finansman imkanlarıyla hizmet verdiğimiz müşteri adedi yüzde 23, işlem adedi ise yüzde 16 artarak tabana yaygın olarak büyümeye devam ettik."

Mevcut ürünlerine ek olarak 2014 yılında, yeni ürünleri sat-geri-kirala ile müşterilerinden yüksek talep gördüklerini ifade eden Bolat, "Bu üründe ihtiyaca yönelik sergilediğimiz çözüm odaklı ve yapılandırılmış yaklaşım başarımızda önemli rol oynadı. Gelişen şube ağı ve yaygın portföy oluşturma stratejimiz ile sektörümüzün üzerinde bir büyüme sağladık. Gerek müşterilerimize hızlı ve kaliteli hizmet verme, gerekse hissedarlarımıza ve paydaşlarımıza katma değer



yaratma taahhüdümüzü 2015 yılında da aynı kararlılıkla sürdüreceğiz" diye konuşuyor.

Hasan K. Bolat, 2015 yılının Rusya dahil komşu ülkelerde yaşanan siyasi istikrarsızlıklar ve jeopolitik riskler, Amerikan Merkez Bankası FED'in faiz artırım süreci ve genel seçimler gibi tüm belirsizliklere rağmen leasing sektörü açısından büyüme ile tamamlanacak bir yıl olacağını düşündüğünü kaydediyor. Bolat, bu düşüncesini destekleyen gelişmeleri ise şöyle özetliyor: "Bu düşüncemizin arkasında mevzuat değişiklikleri ile hayatımıza giren sat-geri-kirala, operasyonel leasing, yazılım leasingi gibi yeni ürünler ve yakın bir süre önce başlayan finansal kiralama işlemlerinde noter zorunluluğunun kaldırılması gibi müşteri

maliyetlerini azaltıcı ve servis hızını arttırıcı uygulamalar ile ayrıca sektörün sorunlarının ve tanıtımının **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) çatısı altında daha etkin bir şekilde yapıyor olması unsurları yer almaktadır."

Sat-geri kirala ürününün, sağladığı vergi avantajları, şirketlerin bilanço kalitesini arttırıcı özelliği ve işletme sermayesi ihtiyacını gidermesi unsurlarıyla bu yıl da yeni müşteri kazanımında önemli bir rol oynamaya devam edeceğini öngören Bolat, şunları dile getiriyor: "Bunun yanısıra iş ve inşaat makineleri, metal işleme makineleri ve tekstil makineleri alanında da ülkemizin ekonomik büyümesine paralel bir şekilde yeni müşteri kazanımı ve işlem hacmi artışının olacağını öngörmekteyiz."

54 KobiEfor Mart 2015



## Faktoring sektörünün ticaretteki payı artıyor

Faktoring, çağdaş bir finansman modeli olarak Türkiye'de ticaretin çarklarının dönmesi sürecindeki payını hızla artırıyor. Sektörün işlem hacmi geçtiğimiz yıl yüzde 25 artışla 116 milyar TL oldu...

6361 Sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ile Finansal Kurumlar Birliği (FKB) çatısı altında faaliyetlerini sürdüren faktoring sektörü, dinamik ve ticaretin içinde yer alan işleyişle Türkiye ekonomisi içindeki etki gücünü ve yaygınlığını önemli bir seviyeye taşıdı. Sektör, 2006'da Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) denetimine girmesinin ardından yakaladığı pazar payındaki artış ivmesini 2013'te FKB çatısı altında daha da hızlandırdı. Birlik'in önemli katkı sunmuş olduğu çalışmalar neticesinde çıkan düzenlemelerle sağladığı adaptasyon ile varlığını ve etki gücünü artıran sektör, Türkiye ticaretinde penetrasyon oranını yüzde 6'ya yükseltti.

Sektörün 2013 sonunda 93 milyar TL seviyesinde olan toplam işlem hacminin 2014'ün aynı döneminde yüzde 25'lik artışla 116 milyar TL'ye yükselmesi, bu gelişimin ve tercih edilmesindeki artışın en önemli göstergesi oldu. İşlem hacminin 8,6 milyar dolarlık kesim ihracat faktoringinden elde edilirken, Merkez Bankası'nun faktoring firmaları aracılığıyla da ihracatçı firmalara sevki sonrası ihracat reeskont kredisinden yararlanma imkanı getirmesiyle bu miktarın önümüzdeki dönemde önemli oranda artması bekleniyor. Aynı dönemde aktif büyüklüğünü yüzde 21 artışla 26 milyar TL'nin üstüne ve müşteri sayısını da yüzde 16 artışla 93 binin üstüne çıkaran sektör, alacak büyüklüğünü de yüzde 21'lik artışla 25 milyar liraya yakın seviyeye ulaştırarak yakaladığı bu ivmeyi istatistiklerle de net şekilde ortaya koydu.

### FAKTORİNG ÖNCELİKLI TERCİH

Faktoring sektörünün, alacakların garantisi edilmesi, tahsilatı ve işletme finansmanı sağlanmasından oluşan üç ana fonksiyonu; özellikle imalatçı, küçük ölçekli sanayi ve ihracatçı şirketler tarafından artan oranda tercih edilmesini sağlıyor. Söz konusu KOBİ'ler, alacak hesaplarını faktoring şirketlerine takip ettirebilmeleri, vade farkı ödemeden tedarikçisinden peşin alım imkanından yararlanmalarını, ticari alacaklarını vadesinden önce nakde çevirebilmeleri, teminatlı ihracat alacaklarını garanti altına almaları, zincir mağazaya satışlarından vadesinden önce tahsilat ile işletme finansmanı imkanı elde etmeleri gibi güncel ihtiyaçları en çok ihtiyaç duydukları alanlarda öne çıkan avantajları nedeniyle faktoringin artan oranda tercih



etmeye başlaması bulunuyor. Birliğe üye faktoring şirketlerinin bu yıl sonuna kadar ödemiş sermayelerini 20 milyon liraya çıkaracak olması ve dolayısıyla yaklaşık 400 milyon lira tutarında özkapmak girişimini sağlayacak olması, sektörün izleyen dönemlerde de büyüme trendini sürdüreceğinin işaretini veriyor.

### FATURA KAYIT MERKEZİ DEVREYE GİRDİ

Faktoring sektöründe bir diğer yenilik olarak da Fatura Kayıt Merkezi, yeni yıl itibarıyla faktoring şirketlerinin yanı sıra bu işe aracılık eden bankaların da kapsayacak şekilde devreye girdi. Faktoringe konu edilen faturalarda çift finansmanın önüne geçilmesi için kurulan söz konusu merkezin altyapısı Finansal Kurumlar Birliği ve Kredi Kayıt Bürosu işbirliğiyle hazırlandı.

Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özgür



### SEKTÖRÜN 2014 KARNESİ

| Milyar TL          | 31.12.2014   | 31.12.2013  | Büyüme Oranı |
|--------------------|--------------|-------------|--------------|
| <b>İşlem hacmi</b> | <b>116,3</b> | <b>93,7</b> | <b>24%</b>   |
| Yurt içi           | 94,9         | 75,7        | 25%          |
| Uluslararası       | 21,4         | 18,0        | 19%          |
| Aktif büyüklüğü    | 26,4         | 21,8        | 21%          |
| Alacaklar          | 24,7         | 20,1        | 23%          |
| Özkaynaklar        | 4,4          | 4,0         | 10%          |

### MÜŞTERİ SAYISI ARTTI

| Adet                 | 2014      | 2013      | Büyüme Oranı |
|----------------------|-----------|-----------|--------------|
| <b>Şirket sayısı</b> | <b>76</b> | <b>76</b> | <b>0%</b>    |
| Şube sayısı          | 366       | 319       | 15%          |
| Personel sayısı      | 4.980     | 4.650     | 7%           |
| Müşteri sayısı       | 93.327    | 80.707    | 16%          |

# 'Zor pazarların kilidini devlet garantisi açar'

İhracattaki global rekabet nedeniyle tüm ülkelerin eximbankları firmalara yönelik desteklerini artırıyor

Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan, dünyada daha fazla ülkenin zor, riskli ama büyüme isteği pazarlarda ihracatçısını Eximbankları aracılığıyla sağladığı "ülke/alıcı kredileri" ile desteklediğini, gerektiğinde 'devlet garantisi' verdiğini belirtti. "Zor pazarların kilidini hedef pazarlara verilen desteklerle aşalım" önerisini getiren Kaplan, "Politik gelişmeler nedeniyle enfor-

masyon alamaz hale geliyorsunuz. İhracatçı ise Eximbank bana sahip çıkmıyor onun için mal gönderemiyorum diyor. Halbuki, ticari risk gördüğümüzde ve 'dikkat bu pazardan belki de alacağımızı tahsil edemeyebilirsiniz' dediğimizde biz sizi koruyoruz. Ama şunu da görüyoruz; artık pek çok ülke bu zorlukları devlet destekleri ve garantilerle aşıyor" dedi.

ECE CEYHUN/27

### KAPLAN: AVRUPA'YA İHRACATIMIZ ARTAR

2015, 2014'ten daha iyi olabilir. Avrupa toparlanırsa biz yine makul bir ihracat artışı yakalarız. Rusya ve Ukrayna limitlerimiz açık ama ihtiyatlıyız. Daha fazla inceleme gereğini hissediyoruz. Bu ülkelere yönelik kredi kanallarımız ve sigorta limitlerimiz açık.



Sabah  
13.03.2015  
Kupür Sayısı: 14 Sayfa: 14



## FKB Ekonomi Zirvesi'nin sponsoru

**FINANSAL Kurumlar Birliği** (FKB), dünyadan ve Türkiye'den değerli konuşmacılar ile iş insanlarını bir araya getiren 4. Uludağ Ekonomi Zirvesi'nin açılış resepsiyonu sponsorluğunu üstlendi. FKB Başkanı **Osman Zeki Özger**'in de katılacağı etkinlik, 13-14 Mart'ta Uludağ Grand Yazıcı Otel'de gerçekleşecek. Zirve'ye 25'i yurt dışından olmak üzere yaklaşık 65 önemli konuşmacı katılacak.

Öte yandan FKB'nin internet sitesi fkb.org.tr, Türkiye'nin ilk ve tek bağımsız web ödülleri organizasyonu olan Altın Örümcek Web Ödülleri'nde 'Bankacılık ve Finans' ile 'Kamu Kurumu' kategorisinde finale kaldı. Bu arada **Finansal Kurumlar Birliği** ve Marmara Üniversitesi ile işbirliği kapsamında düzenlenen "Finansal Kurumlar Temel Uzmanlık Sertifika Programı" ilk mezunlarını verdi.



Sabah  
13.03.2015  
Kupür Sayısı: 14 Sayfa: 14

# Faktoring şirketlerinin ihracata katkısı artıyor

Merkez Bankası'nın faktoring firmaları aracılığıyla da ihracatçılara sevk sonrası ihracat reeskont kredisinden yararlanma imkânı getirmeye başlaması ilk aşamada altı şirketle hayata geçti

**F**inansal Kurumlar Birliği (FKB) çatısı altına giren faktoring sektörü, geçen yıl yüzde 23 büyüme ile 24.7 milyar liralık finansman sağladı. Faktoring sektörünün, alacakların garanti edilmesi, tahsilatı ve işletme finansmanı sağlanmasından oluşan üç ana fonksiyonu, özellikle imalatçı, küçük ölçekli sanayi ve ihracatçı şirketler tarafından artan oranda tercih edilmesini sağlıyor. Merkez Bankası'nın faktoring firmaları aracılığıyla da ihracatçı firmalara sevk sonrası ihracat reeskont kredisinden yararlanma imkânı getirmesiyle birlikte sektördeki büyümenin hızlanması bekleniyor. İhracatçıların faktoring firmalarına temlik etiketleri ve faktoring firmalarının da Türk Eximbank'a ciro edilen bonoları, Merkez Bankası tarafından reeskonta kabul edilmeye başlanmasıyla birlikte doğrudan Eximbank müşterisi olmayan ihracatçılar da uygun maliyetli finansman imkânına kavuşacak.

### KREDİYE TALEP

Türk Eximbank'ın Merkez Bankası kaynağından kullandığı Reeskont Kredisi'ne, piyasadaki en uygun maliyetli kaynak imkanı olması nedeniyle yoğun bir talep bulunduğunu belirten Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan, "Bu çerçevede, Türk Eximbank 2014 yılında ihracatçılara 15 milyar



dolarlık Reeskont Kredisi kullandı. Merkez Bankası da 23 Ocak 2015 tarihinde Türk Eximbank'a tanıdığı reeskont limitini 14 milyar dolardan 15 milyar dolara yükseltti" dedi.

### UYGUN MALİYETLİ

Türk Eximbank aracılığıyla faktoring şirketleri tarafından ihracatçılara sevk sonrası aşamada için sağlanması planlanan finansman imkânının da hem ihracatçıların, hem de döviz kazandırıcı faaliyetlerde bulunan firmaların sevk öncesi ve sevk sonrası alacaklarını kapsayacak şekilde genişletildiğinin altını çizen Kaplan, "Böylece bundan sonra, faktoring şirketlerinin müşterileri de bu uygun maliyetli krediye hızlı bir şekilde ulaşabileceklerdir. Halihazırda, bankamızca

### HAYATA GEÇİRİLDİ

Pilot uygulaması ilk aşamada altı faktoring firması ile hayata geçirilen bu yenilikçi kredide ilk kullandırım 10 Mart 2015 tarihi itibarıyla Türk Eximbank ile TEB Faktoring arasında gerçekleştirildi. En kısa zamanda diğer faktoring firmaları aracılığıyla da Reeskont Kredisi kullanılmaya başlanacak. Kaplan, "Böylece, daha çok ihra-

catçıya ulaşarak ülkemiz ihracatına sağlanan katkı da daha fazla artırılabilecektir" değerlendirmesinde bulundu.

### KAPSAM GENİŞLETİLDİ

Merkez Bankası ocak ayı sonunda ihracat reeskont kredilerinin kapsamının genişletilmesine karar verdi. İhracatın yanı sıra döviz kazandırıcı hizmetlerden turizm hizmetleri, sağlık hizmetleri, müşavirlik, yazılım ve mühendislik hizmetleri, taşımacılık hizmetleri ile bakım ve onarım hizmetleri de reeskont kredisi kapsamına alındı. Reeskont kredisi limitinin 15 milyar dolardan 17 milyar dolara yükseltilirken, bu tutarın 15 milyar dolarlık bölümü Türk Eximbank'a, 2 milyar dolarlık bölümünün ise ticari bankalara tahsis edildi.

### Sektörün büyümesine çok önemli katkı sağlayacak

MERKEZ Bankası'nın 20 Ekim 2014 tarihli kararıyla TCMB kaynaklı ihracat reeskont kredilerine ulaşabilir hale geldiğine dikkat çeken TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, "Faktoring şirketleri ihracatçı müşterilerine garanti, finansman ve tahsilat hizmetlerini daha uygun maliyetlerle sunabilecek. Ayrıca Merkez Bankası geçtiğimiz yıl faktoring şirketlerinin yurtdışından kredi kullanmaları ile ilgili yine sektörümüzü çok olumlu etkileyen düzenlemeler getirdi. Bu ve benzeri karar ve düzenlemelerin sürekliliği sektörümüzün büyümesine çok önemli katkılar sağlıyor" dedi.



Hayrettin Kaplan



TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar

# Faktoring şirketlerinin ihracata katkısı artıyor

**Merkez Bankası'nın faktoring firmaları aracılığıyla da ihracatçılara sevk sonrası ihracat reeskont kredisinden yararlanma imkânı getirmeye başlaması ilk aşamada altı şirketle hayata geçti.**

FINANSAL Kurumlar Birliği (FKB) çatısı altına giren faktoring sektörü, geçen yıl yüzde 23 büyümeye ile 24.7 milyar liralık finansman sağladı. Faktoring sektörünün, alacakların garanti edilmesi, tahsilat ve işletme finansmanı sağlanmasından oluşan üç ana fonksiyonu, özellikle imalatçı, küçük ölçekli sanayi ve ihracatçı şirketler tarafından artan oranda tercih edilmesini sağlıyor.

Merkez Bankası'nın faktoring firmaları aracılığıyla da ihracatçı firmalara sevk sonrası ihracat reeskont kredisinden yararlanma imkânı getirmesiyle birlikte sektördeki büyümenin hızlanması bekleniyor. İhracatçıların faktoring firmalarına temlik ettikleri

ve faktoring firmalarının da Türk Eximbank'a ciro edilen bonoları, Merkez Bankası tarafından reeskont kabul edilmeye başlanmasıyla birlikte doğrudan Eximbank müşterisi olmayan ihracatçılar da uygun maliyetli finansman imkanına kavuşacak.

**Krediye talep**  
Türk Eximbank'ın Merkez Bankası'na kaynakından kullandığı Reeskont Kredisi'ne, piyasadaki en uygun maliyetli kaynak imkânı olması nedeniyle yoğun bir talep bulunduğunu belirten Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan, "Bu çerçevede, Türk Eximbank 2014 yılında ihracatçılara 15 milyar dolarlık Reeskont Kredisi

kullandı. Merkez Bankası da 23 Ocak 2015 tarihinde Türk Eximbank'a tanıdığı reeskont limitini 14 milyar dolardan 15 milyar dolara yükseltti" dedi.

**Uygun maliyetli**  
Türk Eximbank aracılığı ile faktoring şirketleri tarafından ihracatçılara sevk sonrası aşama için sağlanması planlanan finansman imkanının da hem ihracatçıların, hem de döviz kazandırıcı faaliyette bulunan firmaların sevk öncesi ve sevk sonrası alacaklarını kapsayacak şekilde genişletildiğini altını çizen Kaplan, "Böylece bundan sonra, faktoring şirketlerinin müşterileri de bu uygun maliyetli krediye hızlı bir şekilde ulaşabileceklerdir. Halihazırda, bankamızca uygulanan Reeskont döviz kredisinin faiz oranları 120 gün vade için Libor+0.50, 240 gün için Libor+0.75 ve 360 gün için de Libor+1.50'dir" diye konuştu.

**Hayata geçirildi**  
Pilot uygulaması ilk aşamada altı faktoring firması ile hayata geçirilen bu yenilikçi kredide ilk kullandırım 10 Mart 2015 tarihi itibarıyla Türk Eximbank ile TEB Faktoring arasında gerçekleştirildi. En kısa zamanda diğer faktoring firmaları aracılığıyla da Reeskont Kredisi kullanılmaya başlanacak. Kaplan, "Böylece, daha çok ihracatçıya ulaşarak ülkemiz ihracatına sağlanan katkı da daha fazla

artırılabilir" diye değerlendirilmesinde bulundu.

Merkez Bankası ocak ayı sonunda ihracat reeskont kredisinin kapsamının genişletilmesine karar verdi. İhracatın yanı sıra döviz kazandırıcı hizmetlerden turizm hizmetleri, sağlık hizmetleri, müşavirlik, yazılım ve mühendislik hizmetleri, taşımacılık hizmetleri ile bakım ve onarım hizmetleri de reeskont kredisi kapsamına alındı.

Reeskont kredisi limitinin 15 milyar dolardan 17 milyar dolara yükseltirken, bu tutarın 15 milyar dolarlık bölümü Türk Eximbank'a, 2 milyar dolarlık bölümünün ise ticari bankalara tahsis edildi.

**Sektörün büyümesine çok önemli katkı sağlayacak**

Merkez Bankası'nın 20 Ekim 2014 tarihli kararıyla faktoring sektörünün Eximbank aracılığıyla TCMB kaynaklı ihracat reeskont kredilerine ulaşabilir hale geldiğine dikkat çeken TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, "Faktoring şirketleri ihracatçı müşterilerine garanti, finansman ve tahsilat hizmetlerini daha uygun maliyetlerle sunabilecek. Ayrıca Merkez Bankası geçtiğimiz yıl faktoring şirketlerinin yurtdışından kredi kullandıkları ile ilgili yine sektörümüzü çok olumlu etkileyen düzenlemeler getirdi. Bu ve benzeri karar ve düzenlemelerin sürekliliği sektörümüzün büyümesine çok önemli katkılar sağlıyor" dedi.



## Hedef global ürün olmalı

ULUDAĞ Ekonomi Zirvesi'nin ikinci gününde Intel sponsorluğunda gerçekleştirilen 'Günün Milyar Dolarlık Şirket' oturumunda Intel Genel Müdürü Burak Aydın, 'Günün Milyar Dolarlık Şirket' oturumunda görev aldı. Oturumda Pegasus Hava Yolları Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sabancı, Mynet Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Emre Kurttepe, TEB Genel Müdürü Ümit Leblebici, Ruvix Kurucusu Josep Mambwe, Nord Holding CEO'su Matthias Kuen, IG Expansion CEO'su Jose Martin girişimcilik hikâyelerini anlattı. Girişimciliğin önemini anlatan moderatör Burak Aydın, "Girişimcilik, makro ekonominin temelini oluşturuyor. Amerikan ekonomisinin teknoloji gücünü de girişimcilere Ark' Türkiye'de turizmde değil kopmak atamamak gerekiyor" dedi.

**GENÇ NÜFUSA DESTEK**  
Josep Mambwe, mobil yanlım şirket olduklarını belirterek, milyar dolarlık şirket olabiliriz için teknoloji alanında yatırım yapmanın gerektiğini belirtti. Yeteneklere önem verilmesini gerektiğini söyleyen Jose Martin de, sermaye konusunda skunt yaşadıklarını belirtti. Martin, "İk işkolomü kurduğum zaman bu alanda bir şirket yok gibiydi. Piyasada bazı avantajları karşı karşıya kalabiliyoruz ama gelişen pazarlarda sermaye toplama konusunda skunt yapıyoruz" dedi. Matthias Kuen, Türkiye'nin genç nüfusuna oldukça şanslı bir ülke olduğunu söyledi.

**HAYALDEN KORKMAYIN**  
Türkiye'de global düşünmeye ihtiyacı olduğunu söyleyen Ümit Leblebici, kendilerinden ticaret yapmak amacıyla kedi ölen müşterilerinden örnek verdi. Leblebici, puntları söyledi: "Bu gün kredi almak için başvurularla Ne yapacak istiyoruz" diye soruyoruz. Ticaret yapmak istediklerini söyledikleri global ürün yapmaları, Türkiye'deki firmalar artık yurt dışına açılıyor. Bu nedenle petfood'un planında tutulması, kredimince bir takım prensipler koymamız gerekiyor. Kendi bünyesindeki girişimciliğimizin ne kadana ulaşabilir diye beklemiyoruz" dedi.



# ZİRVEYİ BIRAKMADILAR

Uludağ Ekonomi Zirvesi, bu yıl yine iş dünyasının güçlü isimlerini bir araya getirdi. 1000'i aşkın katılımcı ve güçlü sponsor desteği ile yoğun ilgi gören zirve, günün erken saatlerinden, gece yarısına kadar global ekonomik dinamikler ve bunların kısa ve orta vadede Türkiye'ye etkileri konusunda hararetili tartışmalara sahne oldu.

**TÜRKİYE İŞ DÜNYASINDA ÖNE ÇIKAN İSİMLERİ BİR ARAYA GETİRDİ. 1000'İ AŞKIN KATILIMCI VE GÜÇLÜ SPONSOR DESTEĞİ İLE YOĞUN İLGI GÖREN ZİRVE, GÜNÜN ERKEN SAATLERİNDEN, GECE YARISINA KADAR GLOBAL EKONOMİK DİNAMİKLER VE BUNLARIN KISA VE ORTA VADEDE TÜRKİYE'YE ETKİLERİ KONUSUNDA HARARETLİ TARTIŞMALARA SAHNE OLDU.**

**1000'İ AŞKIN KATILIMCI**  
İkinci yapıldığı yıldan bu yana katılımcı sayısı sürekli artan zirveye bu yıl 1000'in üzerinde kişi katıldı. Güçlü sponsor desteği ile de dikkat çeken zirvedeki konuşmalar 2 gün boyunca canlı yayınlandı. Sabah saat 08.30'dan akşam 18.30'a kadar süren panellerde toplam 67 yeni iş başkanı profesyonel ve iş adamları konuşmacı olarak yer aldı. Capital ve Ekonomist dergileri Yayın Direktörü Rauf Akçaya, Çelik Motor Kurulama Genel Müdürü Bora Koçak, Samsung Electronics Türkiye CEO'su Yoon Jung'un konuşmalarıyla başlayan zirvede, Başbakan

Yardımcısı Ali Babacan Türkiye ekonomisine ilişkin önemli bilgileri paylaştı.

**UYUMLU POLİTİKALAR**  
Babacan, Uludağ Ekonomi Zirvesi'nin ilk düzenlendiği gündün bu yana geldiğini ve sadece Türkiye'de değil, birçok ülkede ilgiyle takip edilen bir etkinlik haline geldiğini ifade etti. Türkiye'nin pek çok alanda dünyaya tahayyül rekabet edilebilir ve başarı arzusu olarak temsil edilebilir çok yeni olduğunu vurgulayan Babacan, organizasyon kabiliyetinin de bunların başında geldiğini dile getirdi. Babacan, bu tür organizasyonlarda Türkiye'nin hem kendi içinde oluşturacağı politikalar açısından sıkı tutucu olduğunu hem de buradaki tartışmaların ve tartışmaların her bir katılımcıya büyük katkı sağladığını söyledi.

"Konuşmalarında güncel ekonomik gelişmeler ve değişen Babacan merkez bankalarının tek başına büyümeyi, istihdamı ve kalkınmayı sağlamalarını mümkün olmadığını belirtti. "Herhangi bir ülke, hangi bölge olursa olsun ekonomi politikaları dediklerinde iş ana başlık var. maliye politikaları, para politikaları ve yasal reformlar. Her üç alanda da eş zamanlı ve birbirine uyumlu bir politika seti uygulanmadığı takdirde ülkelerin ekonomide başarı elde etmeleri mümkün değil" mesajını verdi.



## İpek yolu canlanıyor

ULUDAĞ Ekonomi Zirvesi'nin UzunPey sponsorluğunda gerçekleştirilen 'İpek Yolu Canlanıyor' Çin - Türk Ekonomi Oturumunda moderatörlüğü Cahit Fakıoğlu'nun başkanlığında gerçekleştirildi. Oturumda Akkök Holding İcra Kurulu Başkanı Ahmet Ç. Dündar, Çinli Banka CEO'su Seta Akçoğlu, Çin ve Rusya arasındaki Bridge Construction Türkiye Genel Müdürü Pang Xiaocun, Çin AB Ticaret Odası Başkanı Jiang Wuhua, China UnionPay Başkanı Wenchao Shi ve China Power Başkanı Vei Lin Xuefeng, Çin de Türkiye'nin ekonomik ilişkiler geleceği konusunda görüşlerini paylaştı.

## Fırsat kıtası Afrika

ULUDAĞ Ekonomi Zirvesi'nde gerçekleştirilen 'Afrika: Fırsat Kıtası' oturumunda moderatörlüğü Arman Yılmaz'ın başkanlığında gerçekleştirildi. Oturumda DEİK Yönetim Kurulu Başkanı Onur Cihad Varol, Topyah Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fırat Toprak, Momenit Mapara Belediye Başkanı Başkanlığını İrene Tomas Roane, Shah Group CEO'su Vimali Shah, Zambiya eski Ekonomi Bakanı Situmbeko Musonda ve SH Group Kurucusu Benjamin Hauwanga Afrika pazarındaki fırsatları anlattı.

## FAKTÖRİNGCİLER REESKONT KREDİLERİNE ARACILIK ETMEYE BAŞLADI İHRACATÇIYA DÜŞÜK MALİYETLİ KREDİ

Merkez Bankası, faktoring şirketlerinin ihracat reeskont kredilerine aracılık etmesine imkân tanıdı. 60 bine yakın ihracatçı, uygun maliyetli kredi kullanacak.

**M**ERKEZ Bankası'nın, faktoring şirketlerinin ihracat reeskont kredilerine aracılık etmesine imkân tanınmasıyla birlikte ilk uygulamayı TEB Faktoring gerçekleştirdi. TEB Faktoring, İspanya'ya yapılan 10 milyon Euro'luk ihracatı Türk Eximbank aracılığı ile finanse etti. TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, ihracatçıların faktoring şirketlerine temlik ettikleri ve şirketler tarafından Eximbank'a ciro edilen bonoların, Merkez Bankası tarafından reeskonta kabul edilmeye başlanmasıyla birlikte doğrudan Eximbank müşterisi olmayan ihracatçıların da uygun maliyetli finansman imkânına kavuştuklarını söyledi. Türkiye ihracatının yüzde 65'inin KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildiğini belirten Baydar, "İhracatçılarımızın ve KOBİ'lerimizin işlerini yaparken faktoringe ihtiyaçları var" dedi.

### VADELER UZAYACAK

Çağatay Baydar, KOBİ'lerin finansman kaynaklarına ve uygun koşullu kredilere ulaşmada zorlandıklarına değinerek, "Eximbank ile yaptığımız bu anlaşma, özellikle KOBİ'lerin ihracat risklerini faktoring yoluyla garanti altına almalarını sağlayacağı gibi ucuz finansman alternatifini



de yaratacak. Faktoring kullanan KOBİ'ler, bu kaynağa çok daha hızlı ulaşabilecek, daha uygun maliyetlerle ihracat yapabilecek" şeklinde konuştu.

Baydar, yeni uygulama çerçevesinde Eximbank'ın, kredi sigortası kapsamında limit tahsis ettiği alıcılara da finanse etmek istediklerini vurgulayarak, şunları

söyledi: "Kararın alınmasıyla 76 ülke ve 274 üyeli Factors Chain International kanalıyla aldığımız garanti hizmetlerine 238 ülkeyi kapsayan Exim sigortasını eklemiş olacağız. Ayrıca ticarete gittikçe uzayan vadeleri mevcut sistemde 180 güne kadar alabilirken, Exim sigortasıyla 360 günlük işlemlere de taraf olabileceğiz."



### İlk finansman desteği İspanya'ya

TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, Türk Eximbank'ın sevkiyat sonrası reeskont kredilerinin faktoring sektörü aracılığıyla ihracatçıların kullanımına sunulmasıyla, krediyi kullandıran ilk şirket olduklarını belirterek, şunları söyledi: "Merkez Bankası'nın geçen yılın Ekim ayında aldığı kararlar faktoring sektörü, Eximbank aracılığıyla ihracat reeskont kredilerine ulaşılabilir hale geldi. İlk olarak da geçen hafta bir İspanyol alıcıya yapılan toplam 10 milyon Euro tutarlı yıllık ihracatın 18 Haziran 2015 vadeli kısmı, bizim tarafımızdan Eximbank aracılığıyla finanse edildi. 60 bine yakın ihracatçının bu uygun maliyetli garanti, finansman ve tahsilat hizmetlerini almasında büyük fayda var. Böylece bilinmeyen yeni pazarlara ihracatın artırılması mümkün."

şirketlerine limit çıkarttı. Bu kredilerin tanımları belli; ihracatın artırılmasına yönelik krediler içerisinde maliyeti çok iyi olan bir kaynak. Burada ihracat sigortası ya da faktoring garantisi ile de çalışma özelliği bulunuyor. Bu sayede faktoring şirketleri, birçok ülke ile Eximbank sigorta limitleri çerçevesinde çalışabilecek. Özellikle KOBİ ihracatçıları, bu sistemden önemli fayda sağlayacak."



### KOBİ'LER İÇİN AVANTAJ

**FINANSAL Kurumlar Birliği** (FKB) Başkan Yardımcısı Zafet Ataman, 2014 yılında faktoring sektörünün 116 milyar TL ciro gerçekleştirdiğini, bunun içinde ihracatın payının 20 milyar TL olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Reeskont kredisi konusunda üç yıldır çalışıyoruz. Eximbank,

ihracatçıları Medisi ve Faktoring Derneği ile başladı, FKB çatısı altında sonuçlandı. Kullanım da başladı. Bu ürün pazarda hızla büyüyecek. Öncelikle Eximbank'ın kriterleri doğrultusunda limit verilen faktoring şirketleri aracılığı ile kullanılacak. Eximbank, kendisine yapılan başvuru değerlendirdi, faktoring

## "Tüketici tarafındaki daralma kârlılığı azaltıyor"

Bankacılık dışı finans kesiminin en önemli unsurları olarak görülen finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketleri birliğinin birleşmesiyle oluşan Finansal Kurumlar Birliği, sektörde büyüme için yeni adımları atma hazırlığında. Arkadaşımız Gözde Yeniova'nın konuştuğu Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkan Vekili Vahit Altun, piyasadaki daralma ve volatilitenin engellenmesi için mevzuat üzerinde çalıştıkları ifade ederek, "Alt komite oluşturup workshop'larla birbirini daha iyi anlayıp ihtiyaçlara uygun düzenlemelerin yapılmasını sağlamak istiyoruz. Bu sebeple tüm kurumlarla workshop'lar yapıyoruz. Taslak üzerinde çalışıp beraber karar alıyoruz" diyor.

Vahit Altun, sektör rakamlarını paylaşarak, tüketici tarafında büyümenin daraldığını söylüyor. Altun, bu durumu şöyle anlatıyor: "Bankacılık dışı finansman sektörü 2014 yılında 15 milyar TL'lik bir büyüme ile 80 milyarlık TL'lik aktif büyüklüğüne ulaştı. Büyümenin büyük çoğunluğu ticari taraftan geliyor. Alınan



Vahit Altun

tedbirler dolayısıyla tüketici tarafı daralıyor. Alınan önlemler bu şekilde devam ederse ilk üç aya bakıldığında bu taraftaki daralmanın devam edeceği görülüyor. Peşinat oranlarının artması, komisyonlarla ilgili düzenlemelerle o alan bizim için zor hale geldi. Bu durum kârlılıklarımıza yansısı ama olabildiğince minimum rakamlarla yaşamaya çalışıyoruz. Buna yönelik pozisyon değişikliği yapıyoruz. Zaman içinde bu düzenlemelerin kalkacağını

düşünüyoruz."

Vahit Altun'un piyasadaki dalgalanmanın sektördeki etkisine yönelik sorumuza verdiği yanıt ise şöyle:

"Şu an baktığımızda özellikle satıcılar tarafında ithal girdisi fazla olan şirketler var. Bunlar genelde otomotiv ağırlıklı. Piyasadaki dalgalanma ve kurlardaki sıçramalar doğal olarak bizi de etkiliyor. Bu nedenle de son üç aya bakıldığında daralma ve duraganlık olduğunu söyleyebiliriz. 2013-2014 yıllarını karşılaştığımızda ve kredilendirdiğimiz hacme baktığımızda yüzde 23'lük büyüme var. Ama bunun içerisinde bir kısmı tüketiciye, bir kısmı ticariye

yönelik. Bu bağlamda düzenlemeleri de farklı. Tüketici tarafında yapılan düzenlemelerde peşinat oranında kredi tutarının daraltılması ve devlet politikalarına paralel hale getirilmesi, faizlerin düşürülmesi isteniyor. Bunların hepsi bizi etkiledi. Tüketici tarafında daralma oluşurken, ticari tarafta büyüme oluştu. KOBİ'leri finanse etmeyi istiyoruz. Bu da Türkiye'nin altyapılarını ve KOBİ'lerin büyümesi ile ihracatın desteklenmesi sağlıyor."

### Bakan Babacan'a genel kurul daveti

Finansal Kurumlar Birliği, Uludağ Ekonomi Zirvesi'nin sponsorları arasında yer aldı. Birlik Başkanı Osman Zeki Özger, Zirve'nin açılışı için Perşembe gecesi gelen Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ı otele girişinde karşılayanlar arasında yer aldı. Özger, kısa bir sohbet sırasında birliğin büyüme sürecine ilişkin bilgi verdi. Babacan'a "Sizinle yaptığımız ilk genel kurulda bize uğur getirdiniz. Birlik olarak iyi bir performans gösterdik" diyen Özger, yaklaşan genel kurul için de Bakan Babacan'ı davet etti. Babacan, bu davete, "Tarihe bakalım, uygunsuz memnuniyetle" karşılığını verdi.



Osman Zeki Özger

## Finansal uzmanlık artıyor

■ **FINANSAL Kurumlar Birliği (FKB)** ile Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (MUSEM) arasında imzalanan protokolle hayata geçirilen 'Temel Düzey Finansal Kurumlar Uzmanlık Sertifika Programı' ilk mezunlarını verdi. **FKB Başkanı Osman Zeki Özger**, birlik olarak bankacılık dışı finans kesiminde çalışan kalitesinin artırılması yönünde hayata geçirilen sertifika programının iş dünyasına önemli katkılar sağladığını vurguladı.



## FKB ve MÜSEM ilk mezunlarını verdi

**HABER MERKEZİ - Finansal Kurumlar Birliği**'nin (FKB), finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörlerinde mesleki gelişimin desteklenmesi amacıyla Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (MÜSEM) işbirliğinde düzenlediği 'Temel Düzey Finansal Kurumlar Uzmanlık Sertifika Programı' tamamlandı. Üç ayrı sektörde programa katılan öğrenciler düzenlenen törenle sertifikalarını aldı.

**Finansal Kurumlar Birliği** ile Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (MUSEM) arasında imzalanan protokolle hayata geçirilen 'Temel Düzey Finansal Kurumlar Uzmanlık Sertifika Programı' ilk mezunlarını verdi.

Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu öğretim üyeleri ile birlikte eğitim tecrübesi bulunan profesyoneller tarafından 17 Aralık 2014 - 17 Şubat 2015 tarihleri arasında 20 gün süren periyotlar halinde verilen eğitim programı neticesinde üç ayrı sektörde programa katılan 17 öğrenci sertifikalarını aldı.

**SABAH**Sabah  
23.03.2015  
Kupür Sayısı: 12 Sayfa: 12

## FKB'nin ilk mezunları sertifikaları aldı



**FINANSAL Kurumlar Birliği**'nin (FKB), finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörlerinde mesleki gelişimin desteklenmesi amacıyla Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi(MÜSEM) işbirliğinde düzenlediği "Temel Düzey Finansal Kurumlar Uzmanlık

Sertifika Programı' tamamlandı. Üç ayrı sektörde programa katılan öğrenciler düzenlenen törenle sertifikalarını aldı. 17 Aralık 2014 - 17 Şubat 2015 tarihleri arasında 20 gün süren periyotlar halinde verilen eğitim programı neticesinde üç ayrı sektörde programa katılan 17 öğrenci sertifikalarını aldı.

**Hürses**Hürses  
23.03.2015  
Kupür Sayısı: 5 Sayfa: 5

## Finansal Kurumlar Uzmanlık Sertifika Programı ilk mezunlarını verdi

**Finansal Kurumlar Birliği** ile Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi arasında imzalanan protokolle hayata geçirilen "Temel Düzey Finansal Kurumlar Uzmanlık Sertifika Programı" ilk mezunlarını verdi.

**Finansal Kurumlar Birliği**'nden (FKB) yapılan açıklamaya göre, finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörlerinde mesleki gelişimin desteklenmesi amacıyla FKB'nin Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (MÜSEM) işbirliğiyle düzenlediği "Temel Düzey Finansal Kurumlar Uzmanlık Sertifika Programı" tamamlandı. MÜSEM Müdürü Ahmet Yılmaz, Marmara Üniversitesi Genel Sekreteri Mehmet Ersoy ve Bankacılık ve Sigortacılık Yük-

sekokulu Müdürü Erişah Arıcan'ın da katılımıyla Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu'nda mezuniyet töreni düzenlendi.

Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu öğretim üeleri ile birlikte eğitim tecrübesi bulunan profesyoneller tarafından verilen eğitim programı sonucunda 3 ayrı sektörden programa katılan 17 öğrenci sertifikalarını aldı.

Açıklamada görüşlerine yer verilen FKB Başkanı **Osman Zeki Özger**, sertifika programının bankacılık dışındaki finans kesiminde, çalışan kalitesinin artırılmasına yönelik hayata geçirildiğini iş dünyasına önemli katkılar sağladığını ifade etti. (İstanbul, aa)

## Finansal Kurumlar uzmanlık programı ilk mezunlarını verdi

Finansal Kurumlar Birliği ile Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (MUSEM) arasında imzalanan protokolle hayata geçirilen "Temel Düzey Finansal Kurumlar Uzmanlık Sertifika Programı" ilk mezunlarını verdi. Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu öğretim üyeleri ile birlikte eğitim tecrübesi bulunan profesyoneller tarafından 17 Aralık 17 Şubat tarihleri arasında 20 gün süren periyotlar halinde verilen eğitim programı neticesinde üç ayrı sektörde programa katılan 17 öğrenci sertifikalarını aldı. 1 Marmara Üniversite'si Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulunda düzenlenen mezuniyet törenine MUSEM Müdürü Prof. Dr. Ahmet Yılmaz, Marmara Üniversitesi Genel Sekreteri Doç. Dr. Mehmet Ersoy ve Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Müdürü Prof. Dr. Erişah Arıcan da katıldı. Programa ilişkin değerlendirmelerde bulunan FKB Başkanı **Osman Zeki Özger**, birlik olarak bankacılık dışı finans kesiminde çalışan kalitesinin artırılması yönünde hayata geçirilen sertifika programının iş dünyasına önemli katkılar sağladığını vurguladı.



## Yenilenebilir enerji, uçak ve tekne leasingi yarışına girecek

ING Leasing Genel Müdürü Nikola Sarrafgil, "Sektör dinamiklerini ve ihtiyaçlarını göz önüne alırsak, yenilenebilir enerji, uçak ve tekne leasingi konularında yeni bir çalışma yapmayı planlamaktayız" dedi.

ING Leasing Genel Müdürü Nikola Sarrafgil, şirket olarak ihracatı destekleyecek, üretim artışını ve verimliliği ön plana çıkartan yatırımları finanse etmeye öncelik verdiklerini söyledi. Sarrafgil, "Her türlü yatırım malının finansmanına aracılık ederken, özellikle ihracatı desteklemek adına ihracatçı ve üretici firmalara özel bir konsantrasyon sağlamaktayız. Büyük bir oranda üretim makineleri finansmanına odaklanmakla birlikte, sektördeki genel talebe paralel olarak "Sat & Geri Kirala" ürünü bizim için de önemli bir yere sahip. Ayrıca sektör dinamiklerini ve ihtiyaçlarını göz önüne alırsak, yenilenebilir enerji, uçak ve tekne leasingi konularında da yeni bir çalışma yapmayı planlamaktayız" diye konuştu.

Sağlanan vergisel avantajlar ve firmalar için orta ve uzun vadeli cazip bir finansman alternatifini oluşturması nedeniyle, geçtiğimiz yıl sektörün Gayrimenkul Sat & Geri Kirala işlemleri ile büyüdüğünü ifade eden Sarrafgil, "Bir önceki yıla göre yüzde 10 artışla toplam işlem hacmi içindeki payı yüzde 29'lara geldi. Aynı trendin bu yıl da sürmesini bekliyoruz. Diğer yandan inşaat sektöründeki durgunluk nedeniyle iş ve inşaat makineleri talebinde bir yavaşlama var. Önümüzdeki dönemde özellikle devletin alım garantisi bulunması nedeniyle yenilenebilir enerji yatırımlarında ve makine/ ekipman kiralama işlemlerinde artış olacağını, bununla birlikte operasyonel kiralama-



nın da daha fazla ilgi göreceğini söylemek mümkün.

### Bu yıl yüzde 45 büyüme hedefi

ING Leasing olarak 2014 yılında yeni işlem hacminde sektör ortalamasının üzerinde yaklaşık yüzde 41'lik bir büyüme gerçekleştirdiklerini kaydeden Sarrafgil, "2015 yılında da yüzde 45'lik bir büyüme ile pazara daha çok penetre ederek müşteri sayımızı önemli seviyede artırmayı hedefliyoruz. ING Leasing olarak daha çok iştiraki olduğumuz ING Bank ile birlikte ortak yer aldığımız yatırım projelerine odaklanmaktayız. Ancak bununla beraber çok büyük yatırımlarda ortak proje fonlaması da gündemimizde olabilir.

### Noterin devreden çıkması olumlu

9 Şubat 2015 itibarıyla Leasing sözleşmelerinin tescil işlemleri Finansal Kurumlar Birliği tarafından yapılmaya başlandı. Nikola Sarrafgil, "Noter süreci devreden çıktı. Yıllardır tartışılan ve çözüme kavuşan bu husus sürece, maliyet ve zaman açısından pozitif etki edecektir. Nitekim yansımalarını hızlıca almaya başladık. Bu kolaylığın sağlanması ürünün tabana yayılma hızını arttıracak önemli bir çözüm olup leasinge ilgiyi daha da artıracaktır" şeklinde konuştu.

## Büyük yatırımlarda sektör olarak ortak fonlama yapabiliriz

Son yıllarda Türkiye'de hız kazanan büyük projelerde leasing şirketleri de yer almaya başladı. Bungan Leasing Genel Müdürü Cüneyt Akpınar PPP'lerde leasing şirketlerini ortaklığa davet etti.

Büyük projeler leasing sektörünün iştahını kabartıyor. Ancak fonlama imkanlarının sınırlı olması nedeniyle sektör devlet destekli milyar dolarlık projelerde yer alamayabiliyor. Bu durumu aşmak için leasing şirketlerinin ortak hareket edebileceğini belirten Bungan Leasing Genel Müdürü Cüneyt Akpınar bu sa- yede risklerinden bölüştürülmüş olacağını bildiriyor.

Public-Private Partnership (PPP) kapsamında değerlendirilen şehir hastaneleri yatırımlarından örnek veren Akpınar, "Bunlar çok büyük yatırımlar, şirketlerin altından tek başına kalkabilmesi mümkün değil. Bunu ortak yapmak gerekir diye düşünüyorum. Ciddi finansman desteği olmadan bu şehir hastaneleri yatırımlarının yapılması mümkün değil. Bizim açımızdan bakıldığında leasing şirketlerinin inşaatlarından makine teçhizatına kadar ortak bir çok proje yapılabilir diye düşünüyorum" diye konuştu.

Daha önce İzmir'de ortak bir proje girişiminde bulunulduğunu ancak bu fonlamaya her bir şirketin başlaması olarak katıldığını dile getiren Akpınar, "İstedikimiz iş bu değil. İzmir'de böyle bir proje yapıldı. 8-9

şirket girdi. Ancak ödeme sıkıntısı başlanınca şirketlerden biri çekildi. Bu nedenle proje zarar gördü dolayısıyla bütün şirketler zarar gördüler. Bunu ayrı ayrı da yapabilirsiniz ama o zaman riski büyütür. Her hangi bir gecikme olduğunda bir şirket farklı tepki vererek diğerlerini de zor durumda bırakabilir. Ben makinelerimi çekiyorum dersen diğerlerini de etkiler. Ama ortak yapılırsa tek başına kimse böyle bir şey yapamaz, ortak karar verilince için daha güçlü bir etki yapar" dedi.

### Leasing artık daha ucuz olacak

Noter masraflarının kalkmasıyla 50 -100 bin lira arasındaki işlemlerde leasing maliyetlerinin ucuza kalması sektöre hareket getiriyor. Bu gelişmeyi değerlendiren Bungan Leasing Genel Müdürü Cüneyt Akpınar, "Leasing artık daha ucuz, daha kolay yapılabilir ve daha ulaşılabilir oluyor. 2014 yılında yaklaşık 20 bin sözleşme yapıldı. Bu anlaşmalar noterde yapılıyor ve ayrı bir masraf çıkıyordu. Noterde kamunun değerli kağıtlardan aldığı harçlar ödeniyordu. Bu artık kalktı. Maddi olarak leasing daha ucuz hale geldi. Bugün yoğun iş temposunda noteri, fi-

nansal kiralama şirketini ve kiracıyı bir araya getirmek zaman alıyordu. Bununla ilgili sektörün belli bir kay- bı oluyordu. Bu da ortadan kalktı. Bu sözleşmeler noter sicilinde tes- cil edilirken, artık finansal kurum- lar birliği nezdinde tescil edilecek ve kamuya açık olacak. Dolayısıyla bir malın finansal kiralama kon- su olup olmadığı FKFDen sorgulanabilecekti. Bu da olası kötü niyetli davranışları engelleyecek. Siz iyi niyetle bir malı satın alabilirsiniz ama bu varlığın finansal kiralama şirketine ait olduğu ortaya çıkabilir. Dolayısıyla malı almadan böyle bir ara- ştırma yapma şansınız olacak. Yasa 2 yıl önce Aralık 2012'de çıktı. O gün- den bugüne pek çok düzenleme yapıldı. Bu da onlardan bir tanesi. Sektör için dönüm noktalarından birisi olacak" diye konuştu.

Düzenlemenin sektöre en önem- li etkisinin leasingi geniş kitlelere açması olduğunu vurgulayan Akpınar, "Daha küçük boyutlu işlemler yapılabilir. Çok basit rakam- sal bir örnek verelim. 100 bin lira- lık makine almak isteyen biri bunun kiralama masrafları dışında yaklaşık 2500 lira ilk günden noter masra- fı ödemek zorunda kalıyor. Bu rakam sözleşmenin büyüklüğü ve proje detayına göre 5-6 bin liraya kadar çıkabiliyor. Yüzde 2,5 mali- yet ortadan kalkıyor. Bunun yerine çok cüzi bir tescil ücret olacak.



### Leasinge yabancı ilgisi sınırlı kaldı

Geçtiğimiz senelerde yüksek olan yabancı ilgisinin mevzuat değişiklikleri nedeniyle son zamanlarda sınırlı olduğuna dikkat çeken Akpınar, "Yeni yasa ile yabancılar gelir derken, ekonomi de iyi gider derken gelen giden olmadı. Bu mevzuata olan güvensizlikten kaynaklanıyor. 2007 yılında CAT

geldi. Bir sürü bapı vardı, araştırmalar yapıyordu. Bir gecede KDV mevzuatı değiştirilince herkes oyun planını ona göre kurduğu için çekildiler. Ancak onların yaptığı da hata. Sektör büyüyor, büyümeye de devam edecek, anlık gelişmelere tepki gösterdiler. Mevzuatta yapılan sık değişiklikler leasing gibi uzun vadeli

finansman gerektiren sektörde rahatsızlık yaratıyor. 3-5 yıllık iş planı yapıyorsunuz, ona göre sözleşmeler imzalıyorsunuz. Bir anda yasa değişince bütün planınız çöker. Bugüne kadar çöken leasing şirketi olmadı ama beklenen karlara ulaşamayınca böyle bir tablo ortaya çıktı" dedi.

Dolayısıyla 100 bin liralık, 200 bin liralık makineleri finansal kiralama yerine başka finansman yöntemleri ile edinirken özellikle küçük işletmeler, hatta KOBİ'ler bile leasing yapmak şanslı yakalayacak. Çünkü yüzde 2,5'lük sabit mali- yet ortadan kalkması için bu üründen

### Sat-geri kiralama olmasa yerinde sayılabirdik

Leasing sektöründe sıfırdan gelip iki yılda işlem hacminin yüzde 30'unu kaplayan sat-geri kiralama ürününün etkilerine dikkat çeken Akpınar "Bizler belli fonlama im- kanı olan şirketleriz. Tercihimizi çok verimli olduğu için bu üründen

yana kullanıyoruz. Şirket hem pa- rayı alıyor, hem bilançosunda var- lığının değeri gerçek seviyesine çı- kıyor. Sat-geri kiralama olmasa sektör yerinde sayılabirdi. Bu ürünün büyük ol- masının nedenlerinden biri de biz şirketlerin bunu satmayı tercih et- mesi" dedi.

## İş makineleri ve ekipmanlarda liderliğimizi sürdüreceğiz

Bu yıl gıda, yenilenebilir enerji ve makine ekipmanlarında farklı çözümler sunmayı hedeflediklerini bildiren Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Özgür Maraş "KOBİ'ler tarafından küçük montanlı makine yatırımları üretici sektörlerde leasing işlemlerinin adet olarak artacağını gösteriyor" dedi.

Proje bazı yatırımları fonlamak istediklerini bildiren Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Özgür Maraş yenilenebilir enerji proje- leri ile gıda sektörlerine odaklan- mak istediklerini söyledi. Bu yıl ve proje bütü katma değer yaratan yatırımların finansmanında yer alarak pazar payını artırmak için çalışacaklarını kaydeden Maraş "Geçmişte olduğu gibi ye- ni sektörlerde leasing ile tanıştı- rılmak için hazırladığımız tamam- ladık. Ayrıca yıl içerisinde daha fazla firmaya ulaşmak ve özellikle makine ekipman ve iş ma- kine yatırımlarındaki liderliğimizi sürdürmeyi de hedefliyoruz ve farklı sektörlerdeki çalışmalarını sürdürüyoruz. Yenilenebilir enerji yatırımlarına, gıda sek- törü ve üretime yönelik makine ve ekipmanlarda farklılık yaratan çözümler sunmaya devam ede- ğiz" diye konuştu.

İnsaat yeniden hareketleniyor 'Sat-geri kiralama' ivme artacak Bu yıl ilk iki ayda inşaat sektörün- de geçtiğimiz yıla oranla canlan- ma gözlemlendiğini belirten Özgür Maraş "Sektördeki talebin devam edeceğini ve bu sektörde yeni ma- kine alımlarının artacağını öngö- rüyoruz. Gayrimenkulde Sat-geri Kiralama ürünü ile geçtiğimiz yıllar- da oluşan yukarı ivmenin artacağını düşünüyoruz. Firmaların

bu üründen hem bilanço yapılarını güçlendireceğine, hem de bu ka- naldan gelecek fonlama ile borç- lanma yapılarını uzun vadelere yayacağına inanıyoruz. Üretim tarafında ise leasing hacimlerin- de bir miktar gerileme yaşanabi- lir. Ancak KOBİ'ler tarafından kü- çük montanlı makine yatırımları üretici sektörlerde leasing işlemlerinin adet olarak artacağını gös- teriyor. Diğer yandan bu yıl ye- nilenebilir enerji finansmanında da leasingin payının artmasını beklie- yoruz. Geçtiğimiz yıl hayata geçi- rilmiş güneş enerjisi yatırımlarına yönelik yasal düzenlemelerin bu alana yapılacak yatırımlara etkisi olacağını düşünüyoruz. Serbest- leme sürecinin tamamlanması ile de demiryolu taşımacılığın tara- fında da leasing işlemlerinin arta- cağını düşünüyoruz" dedi.

Geçen sene 96 milyon dolar kredi ile sektörde öne çıktık Yapı Kredi Leasing olarak her türlü finansman imkanı sağlıyoruz. Bu yıl yurtdışı, hem de yurtdışından aldığımız kaynakları çeşitlendir- mek için de çalışmaları yürütüyo- ruz. KOBİ, ihracat ve enerji pro- jelerine yönelik, Dünya Bankası, Avrupa Konseyi Kalkınma Ban- kası, Uluslararası Finans Kuru- mu, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası, Alman Yatırım Banka-

sı gibi kurumlarla olan işbirlikle- rimiz devam ediyor. En yakın ör- nek olarak 2014 senesinde IFC ile yaptığımız 96 milyon dolar- lık kredi sözleşmesi ile kurumun tüm dünyada leasing firmalarına tanıdığı en yüksek kredi tutarına ulaştık. Müşterilerimize yurtdışın- dan ekipman alımlarında ilgi- li ülkelerin ex-im kurumlarıyla or- tak proje özelinde uzun vadeli fi- nansman imkanları da sağlıyoruz. Diğer yandan yurtdışında bono ve tahvil ihraçı da finansman kay- naklarımız içinde bir opsiyon ol- maya devam ediyor. Finansman anlamında maliyetlerimizi aşağı- da tutacak her türlü enstrümanı kullanmaya ve bu kapsamda ola- sı işlemlerde piyasada yapılabi- lecek tüm ürünleri takip etme- ye devam ediyoruz. Diğer yandan 2014'te uluslararası kredi derece- lendirme kuruluşu Fitch Ratings notumuzu AAA olarak belirledi. Uluslararası arenada aldığımız bu başarılı sonuç, çalışmalarımız ve müşterilerimize sunduğumuz ay- rıcalıklı hizmet konusunda bizim için en büyük motivasyon kayna- ğını oluşturuyor" diye konuştu.

### IFC ile yaptığımız 96 milyon dolarlık kredi sözleşmesi ile kurumun tüm dünyada leasing firmalarına tanıdığı en yüksek kredi tutarına ulaştık. Müşterilerimize yurtdışından ekipman alımlarında ilgili ülkelerin ex-im kurumlarıyla ortak proje özelinde uzun vadeli finansman imkanları da sağlıyoruz

Kurumsal yükseliş KOBİ'leri de kurumsal şirketleri de etkiliyor Leasing sektöründe borçlanma- larla doların aşırı hissedilir se- viyede yüksek dolar kurunda son



### Yeni şube açılışlarıyla işlem hedefi 3 bine yükseldi

Yapı Kredi Leasing'in 2015 hedeflerini paylaştan Özgür Maraş, "Kalkıcı büyüme yönünde gerçekleştirdiğimiz faaliyetler sonucu 2014 yılında işlem hacmi ve adetlerimizde ciddi bir artış oldu. 2014'te 1,4 milyar dolarlık yeni işlem gerçekleştiren, bir önceki yıla göre yüzde 35 büyüdük ve son

5 yılın en yüksek işlem hacmine ulaştık. Pazar payımız yüzde 18,4 oldu. 2.500 müşteriye kontrata imza atık ve aktif müşteri adetimizi 6.000'den 7.000'in üzerine taşıdık. 2015 yılında da bu başarılarımızı artırarak sürdürmek ve liderliğimizi devam ettirmek önceliklerimiz

arasında olacak. Ayrıca bu yıl içerisinde 3.000'in üzerinde işlem gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. 2015 yılında da hizmet ağına ve kalitemize artmaya yönelik çalışmalar devam edeceğiz. Bu doğrultuda da yılın hemen başında Samsun ve Denizli'de 2 yeni şube açtık" dedi.



IFC ile yaptığımız 96 milyon dolarlık kredi sözleşmesi ile kurumun tüm dünyada leasing firmalarına tanıdığı en yüksek kredi tutarına ulaştık. Müşterilerimize yurtdışından ekipman alımlarında ilgili ülkelerin ex-im kurumlarıyla ortak proje özelinde uzun vadeli finansman imkanları da sağlıyoruz

minde düşüşü, hem de süreçlerin hızlanmasını sağlayacak. Daha fazla firmayı leasing ile tanıştı- rılabileceğiz. Sat - Geri Kirala ürünü sektörde en çok işlem yapılan ürün haline geldi. KDV avanta- jı ile özellikle üretim sektöründe ciddi işler yapılmaya başlandı. Di- ğer yandan sektörün gelişiminin devamı için süreç içinde mutlak- deşçilik ve düzenlemeler mut- laka gündeme gelebilir. Bu du- rumda Finansal Kurumlar Bir- liğimizin kanalı ile ilgili kurumlar- la diyalog sağlanabilir" ifadele- rini kullandı.

Kurumsal yükseliş KOBİ'leri de kurumsal şirketleri de etkiliyor Leasing sektöründe borçlanma- larla doların aşırı hissedilir se- viyede yüksek dolar kurunda son

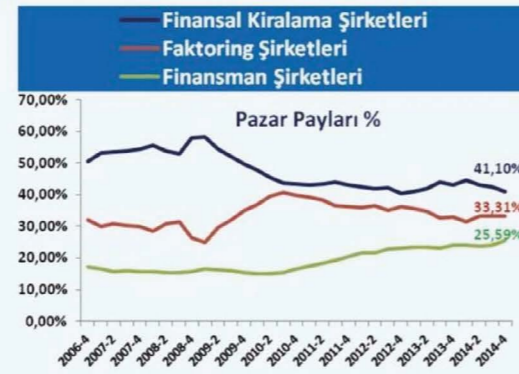
aylarda görülen yükselişe de dik- kat çeken Yapı Kredi Leasing Ge- nel Müdürü Özgür Maraş, "Do- lardaki yükseliş sadece çahş gir- ketleri ve KOBİ'ler değil, aynı zamanda ticari ve kurumsal ni- te- likteki işletmeleri de önemli öl- çüde etkiliyor. Bu süreçte realize olan kur farkları, firmaların nakit akışlarını olumsuz yönde etkile- yebiliyor. Yapı Kredi Leasing ola- rak, şirket özelinde akışın yönü- nde çözüm önerileri ile bizim yapmış olduğumuz finan- sal danışmanlık çemşitesini altın- daki analiz çalışmalarını bera- ber değerlendirerek her firmaya özel ve reel sektörün ihtiyaçları ile uyumlu revizyonlar yapıp, çö- zümler üretmeye çalışıyoruz" ifa- delerini kullandı.

## FINANS KURULUŞLARI SEKTÖRÜ BÜYÜYÖR

Bankacılık sektörü dışında Türkiye ekonomisinin üretim, satış ve tüketim kanallarının her üçünde de yer alan ve BDDK tarafından regüle edilen faktoring, leasing (finansal kiralama) ve tüketici finansmanı şirketleri Türkiye Finansal Kuruluşları sektörünü oluşturuyor. Bugün itibariyle Türkiye Finansal Kuruluşları sektöründe 30 finansal kiralama, 76 faktoring ve 12 finansman şirketi olmak üzere toplam 118 şirket faaliyet gösteriyor. Sektörün 2014 yıl sonu verilerine göre varlık büyüklüğü ise 34 Milyar dolar seviyesine ulaştı.

Önümüzdeki yıllarda finansman şirketlerinin yüksek pazar payına ulaşma potansiyeli var. Başlangıcından bu yana geçen tüm dönemlerde sektörün en büyük pazar payı finansal kiralama şirketlerine aitti. Ancak 2008-2010 yılları arasında faktoring şirketlerinin oldukça hızlı büyümesi ve 2010 yılından itibaren ise finansman şirketlerinin kesintisiz ve hızlı büyümesi nedenleriyle finansal kiralama sektörünün pazar payı giderek düşme eğilimi gösteriyor. Finansman şirketlerinin ise gelecek bir kaç yılda en yüksek pazar payına ulaşacağı bekleniyor.

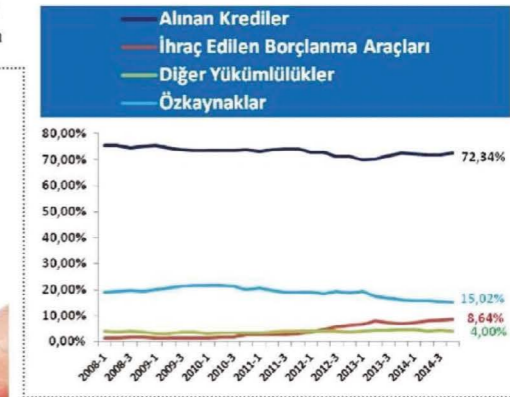
Finansal kuruluşlar sektörünün piyasaları ve hane halkını fonladığı toplam tutar 2014 yıl sonu itibariyle 31 milyar doları aşmış durumda. Sektörün varlıklarını kiralama işlemlerinden oluşan alacaklar, faktoring alacakları ve finansman kredileri oluşturuyor. Bu varlıkların toplam varlık büyüklüğü içerisindeki payı ise %91,13 oranında. Sektörün mutlak rakamsal tutarı ise 31 milyar dolar seviyesinde.



## FİRMALAR KÂRINI ÖZKAYNAĞA AKTARIYOR

Finansal kurumlar sektörü, sahip olduğu varlıkları önemli bir bölümünü yurt içi ve yurt dışı bankacılık kesiminden sağladığı kredilerle finanse ediyor. Nitekim 2014 yılsonu itibariyle varlıkların %72,34'lük kısmını alınan kredilerle finanse etti. Sektörün özkaynak yeterliliği ise giderek azahyor. Zira özkaynakların toplam kaynaklar içerisindeki payı 2010 yılı ilk çeyreğinde %21,65 iken, 2014 yılsonu itibariyle %15,02 seviyesine geriledi. Sektör 2008-2014 yılları arasındaki toplam

6 yıllık dönemde mevcut 5.732 milyon TL'lik özkaynaklarının 1,16 katı kadar 6.666 milyon TL tutarında kâr üretti ve üretti. Bu kârın %7,35'lik kısmını şirketlerden çekti, %92,65'lik kısmını ise özkaynaklarına ekledi. Sonuçta 2014 yılsonu itibariyle sektörün özkaynak tutarı 11,9 Milyar TL'ye ulaştı.



Sahiplik yapıları, yönetim yapıları, müşteri tabanları, hizmet kapsamı, operasyonel iş modelleri ve stratejileri, karlılık ve risk tercihleri, şubeleşme durumu, müşteriye ve piyasalara erişim olanakları, fonlama yeterlilikleri, yerel veya uluslararası düzeyde faaliyet kapasiteleri ve rekabet alanları açılarından birbirine oldukça farklı olan ve 2014 yılsonu itibariyle irili-ufaklı 76 şirketten oluşan Türkiye faktoring sektörünün toplam varlıkları 26,4 milyar Türk lirası, öz kaynakları ise 4,4 milyar TL'ye ulaştı.

Yurtiçi/yurtdışına mal ve hizmet satışından doğan spot ve vadeli alacakların temlik alınması suretiyle, müşterilerine

## FAKTÖRİNG, EKONOMİK ŞARTLARA DAHA DUYARLI

(satıcı) "garanti", "finansman" ve "tahsilât" hizmetlerini bankalardan daha hızlı olarak sunan faktoring sektörünün kurumsallaşma, şubeleşme, müşteri tabanını genişletme çabaları, 2014 yılında da devam etti. Ancak, faktoring sektöründe faaliyet gösteren şirketlerinin önemli bir kısmının alt yapısı "tahsilât" hizmet sunma ve ayrıca ihracat faktoringi yapabileceği yeterliliği bulunmuyor. Alacak temliklerinin bir bölümünün vadeli çeklerle tevşik edilmesi, bazı faktoring şirketlerinin iş modelini, kısmen veya tamamen çok sayıda küçük montanlı çeklerin iskonto edildiği bir iş modeline dönüştürmüş durumda.

Faktoring şirketlerinin tahsil gecikmiş alacaklarını bankalar gibi varlık yönetim şirketlerine devretme alışkanlıkları da artarak devam ediyor. Faktoring sektörünün ekonomik konjoktüre duyarlılığı bankacılık sektöründen daha fazla. Ekonomik konjoktüredeki değişiklikler ve BDDK'nın regülasyon baskısı altında olan sektörde yönetim politikaları giderek daha da zorlaşıyor.

Toptan ve perakende ticaret, enerji ve inşaat sektörlerinin genel ekonomideki yüksek paylarına paralel olarak, aynen bankacılık sektöründe olduğu gibi faktoring tarafında da en fazla yoğunlaşılan sektörlerden birisi olduğu olgusu 2014 yılında da devam etti. 2015 yılında da bu eğilimin devam etmesi bekleniyor. Tekstil ve metal ana sanayi sektörleri ile otomotiv yan sanayi de faktoring sektörünün geleneksel müşteri tabanlarını oluşturuyor. 2014 yılında lojistik ve telekomünikasyon alanları da yeni büyüme alanı oldu.

## FAKTÖRİNG, LEASİNG VE FİNANSMAN ŞİRKETLERİ ÜRETİCİ KOBİ'LERİN LOKOMOTİFİ

\* 2000'li yılların başında yaşanan krizin ardından yapılan reformlarla hayat bulan ve geçen yıl Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında toplanan faktoring, leasing ve finansman şirketlerinin aktif büyüklüğü 2014 yılı sonu itibarıyla 34 milyar dolara ulaştı.

\* Türk finans sistemindeki geçmişi yeni olmasına rağmen sektör, hızla büyüyor. Halen 30 finansal kiralama, 76 faktoring ve 12 finansman şirketi faaliyet gösteriyor.

\* Türk finans sisteminin yeni oyuncuları faktoring, leasing ve finansman şirketleri KOBİ'leri sürükleyen lokomotif haline geldi.

### KOBİ'LER SEKTÖRÜ AYAKTA TUTUYOR

Sermayelerini asgari 20 milyon TL'ye çıkarma zorunluluğu nedeni ile konsolidasyona gidileceği yönündeki beklentiler gerçekleşmedi. Sektör için bu risk ortadan kalktı. Temelde fonlama maliyeti çok önemli olmakla birlikte risk alma tercihleri ile risklerini yönetme becerileri yılsonu performanslarını belirliyor. Üretimin ağırlıklı olarak daha çok KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmesi faktoring hizmetlerine olan talebin canlılık kazanmasının en temel etkeni.

Faktoring şirketlerinin bir kısmı banka iştiraki veya banka ilişkili şeklinde faaliyet yürütüyor. Banka iştiraki şeklinde faaliyet gösteren faktoring şirketlerinin temel özelliği daha düşük öz kaynak, yüksek dış kaynak, geniş kredi-müşteri erişim olanağı, yüksek varlık seviyesiyle ve yine daha düşük profilli firmaların risk üstlenimiyle ve düşük karlılıkla faaliyet yürütmeleri. Banka iştiraki olmayan faktoring şirketlerinin temel özellikleri ise miktar olarak düşük varlık, yüksek TGA seviyesi, yüksek faiz marjları, düşük finansman, yüksek öz kaynak seviyesi, yüksek karlılık ve dar kredi-müşteri erişim olanağı.

### YENİ DÜZENLEMELER SEKTÖRÜN ÖNÜNÜ AÇIYOR

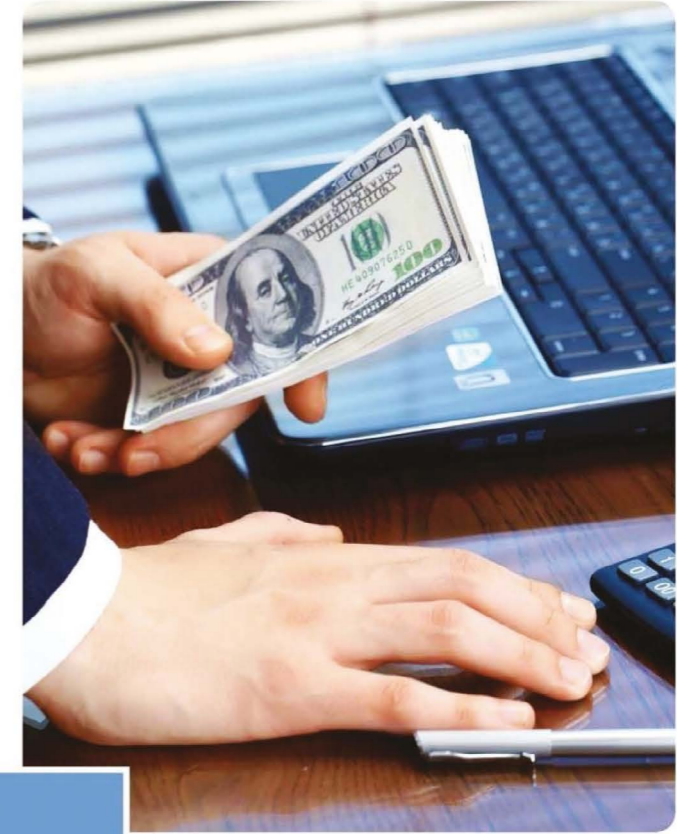
Faktoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma koşulları, BDDK tarafından düzenleniyor. Şirketler, geçen yıl **Finansal Kurumlar Birliği** adı altında örgütlendi. Yönetim yapılarının eğitilmiş ve yeterli mesleki tecrübeye sahip kadrolardan oluşması, sağlam bilgi sistemleri kurmaları, maruz kaldıkları riskleri tespiti ve değerlendirilmesi yasal bir zorunluluk. Faktoring işlemlerinde, merkezi fatura kayıt sisteminin hayata geçirilmesi ile mal veya hizmet satışına dayanan alacakların şirketler tarafından mükerrer alacak devri engellendi ve şeffaflık arttı. Yasada, "**Finansal Kurumlar Birliği**" nezdinde Merkezi Fatura Kayıt Sistemi'nin kurulmasının öngörülmüş olması ve Türkiye Bankalar Birliği nezdindeki Risk Merkezi'nin bilgi havuzundan veri temin edebilme koşulları iyileştirilerek sektörün daha sağlıklı bir istihbarata ulaşma olanağı artırılmış olması sektörün varlık kalitesini artıracak.

Yapılan reformlar doğrultusunda, etkin gözetim ve denetim açısından sektörün yasal altyapısı iyileştirilerek, bilgi sistemlerinin, risk ölçüm sistemlerinin ve iç kontrol süreçlerinin tesis edilmesinin zorunlu tutulması özellikle, sektörün kurumsal yapısının gelişimine, finansal raporlamaların kalitesinin,

standardizasyonunun ve şeffaflığının artırılmasına ve rekabet eşitliğinin sağlanmasına yönelik pozitif yönde ivme kazandırdı. Sektörün etkinliği ve standardizasyonu açısından ve şu ana kadarki kazanımlardan bir ileri aşamaya geçilmesi, "**Finansal Kurumlar Birliği**"nden beklenen performans ile önemli ölçüde paralellik arz edeceği ifade ediliyor.

2010 yılından beri Türkiye'de tahvil piyasası faktoring şirketlerine fonlamalarını çeşitlendirme imkânını sağladı. Ancak, temel bir alışkanlık olarak dışarıdan ve Türk Bankacılık sisteminden fonlanan Banka Dışı Finansal Kurumların borçlanma araçları ihracı yoluyla sermaye piyasalarından fon temin etme eğilimleri hala zayıf.

Factors Chain International (FCI)'a göre Çin'den sonra, en çok üyesi olan ülkeler Tayvan ve Türkiye. Türkiye'den iki banka ve 13 faktoring şirketi FCI'ye üye. Türkiye iki faktör ihracat işlemlerinde dünyada %15 pay ile ikinci sırada. Çok yoğun rekabet koşullarına dayalı bir faaliyet ortamında çalışan faktoring şirketlerinin, sektöre giriş çıkışlarında, hissedar yapıları ve yönetici kadrolarında değişim hızı oldukça yüksek.



## FAKTORİNG SEKTÖRÜ BÜYÜYOR

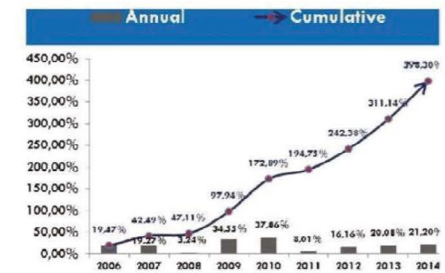
Faktoring sektörü, Türkiye'de makro ekonomik koşullarındaki dalgalanmalardan ve belirsizliklerden etkilenme seviyesi en yüksek olan sektörlerin başında geliyor. Ekonomik konjonktürdeki değişiklikler ve BDDK'nın regülasyon baskısı altında sektörde yönetim politikaları giderek daha da zorlaşıyor.

| TÜRK FAKTORİNG SEKTÖRÜNÜN ANA GÖSTERGELERİ |        |        |        |        |        |        |       |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| (600.000)                                  | 2014   | 2013   | 2012   | 2011   | 2010   | 2009   | 2008  |
| Asset Size-TL                              | 26.410 | 21.790 | 18.146 | 15.022 | 14.463 | 10.491 | 7.797 |
| Asset Size-USD                             | 11.350 | 10.228 | 10.208 | 8.270  | 9.406  | 7.054  | 5.123 |
| Equity-TL                                  | 4.422  | 4.015  | 3.856  | 3.377  | 2.941  | 2.537  | 2.374 |
| P.L-TL                                     | 915    | 389    | 910    | 893    | 412    | 329    | 439   |
| ROAA%                                      | 3,31   | 3,06   | 4,50   | 3,43   | 3,98   | 4,62   | 6,19  |
| ROAF%                                      | 18,90  | 15,54  | 21,00  | 16,37  | 18,11  | 17,22  | 21,32 |
| NPE Ratio%                                 | 4,26   | 4,70   | 4,69   | 3,94   | 4,07   | 5,88   | 8,25  |
| Equity T. Sources                          | 16,74  | 18,42  | 21,25  | 21,00  | 20,53  | 24,19  | 30,41 |

Türk faktoring sektörünün halka açıklık oranı ve genel finans sistemi içerisindeki payı oldukça küçük. Lokasyon olarak 73 adet şirket İstanbul'da, diğer 3 adet şirket ise İzmir ve Ankara'da faaliyet gösteriyor.

Faktoring şirketleri tarafından sağlanan fon tutarının büyük oranda banka iştiraki olan veya grubu içerisinde banka olan faktoring şirketleri tarafından sunulduğu göz önüne alındığında, banka iştiraki olmayan Faktoring şirketlerinin ve sektörün aracılık işlevini yerine getirmesi zorlaşıyor. Ancak, son yıllarda faktoring sektörü yatırımcılar açısından cazibe kazanmaya başladı ve BDDK'dan lisan alma başvuru sayısı arttı.

Faktoring sektörü 25 yıllık geçmişi içerisinde 1994 yılında %10,31 ve yine 2001 yılındaki %40,23'lük küçülmelerin dışında sürekli olarak büyüdü. Faktoring sektörü 2006-2014 arasında birikimli olarak %398,30 oranında büyüme gösterdi. Son yıllık büyüme oranı ise %21,20 seviyesinde.



## ÖZKAYNAKLARA YÜZDE 3 SINIRI

Sektörün varlıkları arasında en yüksek payı %95,03 oranıyla faktoring alacakları, kaynakları içerisinde ise en yüksek payı %69,75 oranında sağlanan krediler oluşturuyor. Kaynak ihtiyaçlarının en önemli kısmını bankalardan sağlanan kısa vadeli kredilerle gideren sektörün en önemli özelliği kaynak çeşitliliği yaratamamış olması. Ancak, 2008 yılından itibaren yavaş yavaş tahvil ihraçları 2012 yılında ivme kazandı. 2014 yılı itibarıyla sektörün toplam kaynaklarının %10,96'sı ihraç edilen tahvillerden oluşuyor.

Sektörün öz kaynakları ise toplam kaynaklarının %16,74'ü oranında. Toplam kaynaklar içerisindeki payı giderek azalıyor. Faktoring şirketleri yeni düzenlemeyle standart oran uygulamasına geçti ve bu şirketlerin öz kaynaklarının toplam varlıklarına oranı %3'ün altına düşmemesi kuralı getirildi.

Nükleer Yakıt, Petrol Üretimi ve Kömür Ürünleri Sanayi, Tekstil ve Tekstil Ürünleri Sanayi, Metal Ana Sanayi ve İşlenmiş Madde Üretimi Sanayi ve Ulaşım Araçları Sanayi ağırlıkta olmak üzere faktoring şirketlerinin risk yoğunluğu 2014 itibarıyla %56,50 oranıyla İmalat Sanayinde yoğunlaştı. Hizmetler sektörünün içerisinde ise en önemli yoğunluk sırasıyla, Toptan ve Perakende Ticaret Mot. Ar. Servis Hizmetleri, İnşaat sektörü, Taşımacılık, Depolama ve Haberleşme sektörlerindedir.

Sektörün tahsili gecikmiş alacaklarının toplam alacaklarına oranı 2014 itibarıyla %4,26 seviyesindedir. Bu oran, bankacılık sektörünün üzerinde. Yine tahsili gecikmiş alacaklarının toplam öz kaynaklarının %25,06'si olması, bu alanda Faktoring sektörünün risk algısını yükseltiyor ve aktif kalitesini zayıflatıyor. Tahsili gecikmiş alacakların artmış olmasının en önemli makro sebebi genel ekonominin büyüme yönünden ivme kaybetmesi.



## BANKACILIKTAN DAHA KÂRLI

Faktoring sektörünün 2014 yılına ilişkin kârlılık göstergeleri genel olarak bankacılık sektöründeki göstergelerinin üzerinde olmasının yanında ayrıca 2013 yılına göre 2014 yılında faktoring sektörünün performansı yukarı ivmelendi. Zira Bankacılık Sektöründe "ROA(av)" ve "ROE(av)" rasyoları sırasıyla %1,69 ve %14,82 iken aynı oranlar faktoring sektöründe sırasıyla %3,31 ve %18,90'dır. Öz kaynakların toplam aktiflere oranı dikkate alındığında, faktoring sektörü daha yüksek öz kaynaklara sahip. Zira "Equity/Total Asset" rasyosu faktoring sektörü için 2014 yılında %16,74 iken aynı oran bankacılık kesiminde %11,64 oranında. Yine Faktoring sektörünün takipteki kredilere ayrılan özel karşılık oranları 2012 yılından itibaren bankacılık sektörünün üzerine çıktı.

Rekabet, fonlara erişim, sunum ölçüğü ve alternatif dağıtım kanalları gibi konularda Sermaye yapısı banka orijinli olan faktoring şirketlerinin ayrıcalık taşımaları diğer oyuncular ile rekabet eşitsizliği oluşturuyor. Sektörün genelinde kredi ve bülumum varlık getiri oranları 2014 yılında önemli oranda değişiklik göstermemekle birlikte faizli kaynakların maliyetindeki artışların varlık getirilerindeki artışa maddesilebildiği için başa baş faiz oranları bir önceki yıla göre ciddi bir değişim göstermedi ve %10,61 oranına denge buldu.

| RETURNS - COST RATIOS ANALYSIS FOR FACTORING INDUSTRY |           |           |           |
|---|-----------|-----------|-----------|
| ASSET RETURN  | 2014      | 2013      | 2012      |
| Loans Interest Yield                                  | 12,76%    | 9,37%     | 10,19%    |
| Return on Commission                                  | 1,15%     | 1,10%     | 1,10%     |
| FX Return on cost                                     | -0,94%    | 0,34%     | -0,01%    |
| Return on the cost of other operations                | 2,32%     | 1,39%     | 0,90%     |
| Loans Total Return                                    | 16,19%    | 12,19%    | 12,18%    |
| Cost of Non-Earning Asset                             | -0,51%    | -0,39%    | -0,39%    |
| Asset Return  | 15,68%    | 11,80%    | 11,80%    |
| COST OF LIABILITIES                                   |           |           |           |
|   | 2014      | 2013      | 2012      |
| Interest Cost for Cost Bearing resources              | 8,58%     | 5,24%     | 5,88%     |
| Cost of the Commission for Cost Bearing Resources     | 0,00%     | 0,00%     | 0,00%     |
| Return on Non cost Bearing resources                  | -0,40%    | 0,64%     | 0,87%     |
| Cost of Liabilities                                   | 8,18%     | 5,88%     | 6,74%     |
| NET PROFIT MARGIN                                     |           |           |           |
|   | 2014      | 2013      | 2012      |
| Interest and Commission Margin                        | 7,50%     | 5,93%     | 5,85%     |
| The cost of provisioning expenses                     | -1,31%    | -1,23%    | -1,28%    |
| The cost of Activities Expenses                       | -4,11%    | -3,77%    | -2,60%    |
| Net Profit Margin                                     | 2,08%     | 0,90%     | 1,17%     |
| Break-even point in Terms of Interest                 |           |           |           |
|   | 2014      | 2013      | 2012      |
| Break-even point in Terms of Interest                 | 10,61%    | 10,21%    | 12,86%    |
| Break-even point in Terms of Loan size-TL             |           |           |           |
|   | 2014      | 2013      | 2012      |
| Break-even point in Terms of Loan size-TL             | 19.400,33 | 16.962,68 | 13.532,61 |



## ÜRETİCİ KOBİ'LERİN LOKOMOTİFİ: FINANSMAN ŞİRKETLERİ

Finansman şirketleri daha ziyade tüketim mallarının satın alınmasını kolaylaştıran ihtisaslaşmış finans kuruluşlarıdır. Daha önceleri "Tüketici Finansmanı" olarak isimlendirilen ve 2014 yılına itibarıyla 12 şirketin faaliyet gösterdiği sektör, yeni düzenlemelerle bundan böyle "Finansman Sektörü" olarak anılıyor ve önemli bir büyüme potansiyeli barındırıyor.

Her türlü mal ve hizmet alımı amacıyla gerçek ve tüzel kişilere finansman sağlayan kredi kuruluşları olan finansman sektörü, sadece tüketicileri finanse eden bir sektör değil. İşlem hacminin yarıya yakın kısmını KOBİ'lerin ve büyük işletmelerin yatırım maliyetlerinin finansmanı oluşturuyor. Mal veya hizmeti satın alan gerçek veya tüzel kişinin nam ve hesabına mal veya hizmetin teslim veya temini ile birlikte doğrudan satıcıya ödeme yapılması suretiyle kredilendiriliyor, kredi geri ödemeleri, adına kredi açılanlar tarafından finansman şirketlerine yapılıyor. Sektörde, Taahhüt Kredileri, Konut Kredileri, İpotek Teminatlı Bireysel Finansman Kredileri, dayanıklı Tüketim Malları ve Hizmet Sektörü Kredileri ve Stok Finansmanı Kredileri kullanılıyor.

Finansman şirketleri, başta taşıt kredileri olmak üzere, sadece mal ve hizmet finansmanı konusunda uzmanlaşan kadroları ile banka ve diğer finansal kuruluşlardan ayrılarak satış noktasında ve satış ile eş zamanlı olarak müşterilerine hızlı ve esnek çözümler üretiyor. Finansman şirketleri tüketiciye doğrudan finansman sağlayarak, üretici firmalar üzerindeki finansman yükünü hafifletiyor ve bu firmaların asli faaliyet alanlarına odaklanmalarına, dolayısıyla üretimin artmasına katkıda bulunuyor.

**BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN TAMAMLAYICISI**

Bireysel veya kurumsal tüketicilere; satış noktalarında, otomobil, iş ekipmanları, tıbbi malzemeler, her türlü ev araç ve gereçleri gibi çok geniş bir yelpazede doğrudan finansman imkânı sağlayarak, gerek üretici firmalar, gerekse dağıtım ve pazarlama firmaları üzerindeki finansman yükünü hafifleten Finansman Kuruluşları esasen bankacılık sektörünün tamamlayıcısı olarak faaliyet gösteriyor. Faaliyetleri BDDK'nın gözetiminde yürütülen Finansman Kuruluşları sektörünün faaliyet ortamı ve çalışma koşulları; son yasal düzenlemelerle özellikle, sektörün kurumsal yapısının gelişimi, finansal raporlamaların kalitesi, standardizasyonu ve şeffaflığı artış trendine girdi. Sonuçta rekabet eşitliğinin sağlanmasına yönelik, pozitif yönde önemli değişiklikler gösterdi.

Yurt dışında 70-80 yıllık bir geçmişe sahip olan tüketici

finansman şirketleri, Türkiye'de yaklaşık 20 yıldır faaliyet gösteriyor. Gelişmiş ülkelerde, tüketici finansman şirketleri, satış finansman şirketleri ve ticari finansman şirketleri olmak üzere üç farklı kategoride faaliyet gösteriyor. Türkiye'de bunların bir karışımı olarak ve daha çok tüketici finansman şirketleri şeklinde tek tip olarak uygulanıyor.

Tüketici finansman şirketleri daha çok dayanıklı tüketim ürünleri, eğitim, tatil vb ihtiyaçları kredilendiriyor. Maliyetleri bankalardan daha yüksek olduğu için yüksek fiyatlamalarını kaliteli, üstün hizmet ile dengelemeye çalışıyorlar. Satış Finansman Şirketlerinin ana konusu, sponsor firmanın ürünlerini kredilendirmek. Ticari finansman şirketleri ise küçük ve orta ölçekli şirketlere alacak senetleri finansmanı ya da faktoring hizmeti veren şirketlerdir.

**KREDİ VERME KRİTERLERİ DAHA ESNEK**

Bankalar açısından kredi almak için yeterli niteliğe sahip olmayan şirketlere ve şahıslara finansman sağlanması, finansman şirketlerinin aktif kalitesini esasen düşürüyor. Finans şirketlerinin genel fonksiyonu, fiyatı yüksek ve tüketicilerin peşin olarak satın alamayacağı otomobil, beyaz ve kahverengi mallar ile buna benzer tüketici ürünlerinin taksitli olarak satışlarında kredi vermek ve satış etkinliğini artırıyor. Verilen krediler, genellikle düşük tutarlı ve riski yüksek krediler oluyor. Finansman Şirketleri tarafından açılan krediler tüketici adına açılıyor ve satışa konu malın teslimi ile birlikte doğrudan satıcıya ödeniyor.

Finansman şirketleri, tüketicilerin finanse etmek amacıyla, faaliyetlerini belli mallarda ve belli imalatçılarda yoğunlaştırıyor.

| THE KEY INDICATORS OF TURKISH FINANCIAL INSTITUTIONS SECTOR<br>(000,000) | 2014   | 2013   | 2012   | 2011  | 2010  | 2009  | 2008  |
|--|--------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|
| Asset Size-TL  | 20.286 | 15.917 | 11.626 | 8.869 | 6.010 | 4.491 | 4.646 |
| Asset Size-USD   | 8.718  | 7.472  | 6.540  | 4.696 | 3.992 | 2.970 | 3.976 |
| Equity-TL  | 1.392  | 1.176  | 908    | 606   | 468   | 400   | 368   |
| P/L-TL   | 158    | 130    | 153    | 105   | 53    | 9     | 1     |
| ROAA %   | 1,61   | 1,77   | 1,97   | 1,82  | 1,34  | 0,47  | n.a   |
| ROAE %   | 22,65  | 23,40  | 26,66  | 25,23 | 16,19 | 5,64  | n.a   |
| NPL Ratio %  | 2,62   | 2,61   | 2,73   | 2,84  | 5,34  | 10,48 | 8,17  |
| Equity / T. Sources  | 6,86   | 7,39   | 7,81   | 6,83  | 7,79  | 8,91  | 7,92  |

Finansman şirketlerinin temel gelirleri küçük miktarlarda verdikleri kredilere dayanıyor. Düşük faiz nispetleriyle az miktarda kredi vermek bankalar için kazançlı ve cazip olmadığından tüketici kredilerine yöneliyor. Finansman şirketleri kaynak yönünden, kendi faaliyetlerini finanse etmede genellikle ticari bankalara dayanıyorlar.

**"KAMU VE KATILIMA DİKKAT!"**

**PAYLARI ARTIRIYOR** Leasingin geleceğinde kamu ve katılım bankalarının iştiraklerinin büyüme hızı önemli rol oynayabilir. Kamu bankalarının iştiraki leasing şirketlerinin pazar payı, son 5 yılda nominal olarak yüzde 6'nın üzerinde arttı. Kamunun finansal kiralamaya ilgisinin gelecekte devam etmesini bekliyoruz. Kamunun yanı sıra katılım bankalarının da sat geri kiralama ürünü sonrası leasinge ilgisinin arttığını söyleyebiliriz. Katılım Bankaları Birliği'nden aldığımız leasing verilerini Finansal Kurumlar Birliği verilerine dahil ettiğimizde, 5 yıl önce yüzde 2'lerde olan katılım bankalarının leasingde payının 2014 yılında yüzde 8'in üzerine çıktığını görüyoruz.

**OPERASYONEL GELİNCE**

Yüksek sermaye gücü ve leasing ürününü tüm Türkiye'ye tanıtılabilecek dağıtım kanalına sahip olmalarından hareketle önümüzdeki dönemde kamu ve özel banka iştiraklerinin büyük oyuncular olmasını bekliyoruz. Ancak finansal kiralamanın yanı sıra leasingin önemli bir dalı olan operasyonel kiralama alanında da piyasada gelişimler, örneğin sektöre yeni oyuncu girişleri söz konusu olabilir. Bu da sektörde pazar payı dağılımında değişiklikleri getirecektir.



MEHMET KALKAVAN

TUNCER MUTLUCAN / AKLEASE GENEL MÜDÜRÜ

**DENGLER DEĞİŞİR Mİ?**

Sigorta sektörü son 10 yılda yıllık ortalama yüzde 23 büyüme gerçekleştirdi. Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan, 2015 ve önümüzdeki 10 yıl boyunca poliçe sayılarının yıllık yüzde 5 artacağını tahmin ediyor.

Peki bu ortamda büyüklerin hakimiyetinde bir azalma görülecek mi? Burada yabancı oyuncuların büyüme iştahı oyunu değiştirecek. Gökhan Gümüşlü de ciddi doğrudan yabancı yatırım alan bu sektörde, yeni katılan oyuncuların piyasa payı yarışında geri kalmak istemeyeceklerini düşünüyor. Gümüşlü, "Bu nedenle prim paylarındaki yoğunlaşmanın elementer branşlarda azalmasını bekliyoruz. Şu an göreceli düşük piyasa payına sahip şirketlerin büyüklerden pay alabileceğini düşünüyoruz" şeklinde konuşuyor.



CEMAL ONARAN



Mine Ayhan da aynı fikirde ve gelecekte küçüklerin atağa geçeceği görüşünü savunuyor. Ayhan, "Önümüzdeki dönemin sektördeki büyük oyuncular açısından oldukça zor geçeceğini söyleyebiliriz. Özellikle sektördeki yabancı sermayeli şirketler, arka planındaki grupların desteğiyle her geçen gün daha büyük yatırım yapıyor. Geleneksel satış yöntemlerinin haricinde, internet ve telefon üzerinden satış yöntemleriyle daha küçük şirketlerin mevcut pazar paylarının giderek artacağını düşünüyorum" diyor.

Mehmet Kalkavan'ın daha konversatif bir yorumu bulunuyor:

"10 yılda yeni kurulan şirketler olabileceği gibi satın almalar ve birleşmeler de olabilir. İleride değişimin pazar dağılımından daha ziyade şirket sayısında yaşanacağını düşünüyoruz."

**ÖLÇEK AVANTAJI**

2013 sonrası devlet katkısıyla iyi büyüme rüzgarı yakalayan bireysel emeklilik sisteminde kalıplaşmış bir pazar söz konusu. BES'te 2014 sonu verilerine göre, Allianz Hayat ve Allianz Yaşam tek kalemde toplandığında, ilk 4 şirket fon büyüklüğünde pazanın yüzde 73,1'ine hakim. Bu şirketler, toplam katılımcıların yüzde 62'sini yönetiyor. 10 yıl önce de ilk 4 şirketin aynı orana sahip olduğu görülüyor. Bunun ana nedeni, emeklilik sisteminde katılımcı sayısı ve fonların geçmişten günümüze birikerek çıkış etkisiyle büyümesi olarak görülüyor.

AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su Meral Eredenk Kurdaş, pazandaki dağılımın en önemli nedenini ölçüğe dayandırıyor. Kurdaş, "AvivaSA gibi çoklu dağıtım kanalı yapısıyla yoğun üretim hacmine sa-

**Capital**Capital  
01.04.2015  
Kupür Sayısı: 256 Sayfa: 252

hip büyük şirketler, hem daha çok üretim yapıp hem daha düşük maliyetlere ulaştığı için pazar-daki paylarını artırma ya da dengede tutma şansına sahip olabiliyor" diyor.

İşin doğası, sistemin gelecekte de değişmesini engelliyor. Yalnız burada Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, "Sektöre yüksek satış adetleriyle hızlı giriş yapan yeni şirketler, fonlarını uzun vadede artırmaya başlayacak. Bunun sonucunda büyük şirketlerin pazar payında küçük daralmalar olması bekleniyor" diyor.

Son dönemde sisteme iddialı hedeflerle giren ve güçlü bir kitlesi olan katılım emeklilik şirketlerinin yakından izlenmesi gerekiyor. Bu oyuncuların 5 yıl içinde büyüklerden pay çalmaları bekleniyor.

**BOŞLUĞU DOLDURDULAR**

Leasing tarafında ise özel bankaların iştiraki olan ilk 5 şirket, sektörün yüzde 60'ını elinde tutuyor. 31 oyunculu sektörde küçükler, sektörün yüzde 40'ını paylaşıyor.

Yalnız burada dengeler hızlı bir değişim içinde. Finansal Kurumlar Birliği Başkanı ve Vakıf Leasing Genel Müdürü Osman Zeki Özger, "10 yıl önce şirket sayısı 45 iken ilk 10-12 şirket yüzde 75 pay alırdı. 2006 sonrası sistemden çıkanlar oldu. Büyükler bu boşluğu doldurarak daha yüksek paylar almaya başladı" diye konuşuyor.

Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, sektörün ana hacmini banka iştiraki olan leasing şirketlerinin yaptığına değiniyor ve "2014 yılında yapılmış 20 bin sözleşme ve 7,6 milyar dolarlık hacmin, yüzde 86'sını ilk 10 şirket yapıyor. Ana oyuncular, kendi içlerinde yer değiştirse de toplam hacim içinde payları günden güne artıyor. Büyük şirketlerin konsantrasyonları ve finanse ettikleri sektörler konusunda uzmanlıklarını artırmaları bu yükselişi doğrular" diyor.

Osman Zeki Özger, bu dağılımın önümüzdeki 10 yıl içinde de değişeceği görüşünde. "Orta büyüklükteki şirketlerin organizasyonel yapıları güçlendikçe, daha çok şubeye yayıldıkça büyüklerden pay kapacak" diyor. Hatta Özger'e göre bu değişim 2015 sonunda da fark edilecek ve ilk 7-8 firma sektörün aslan payını yakın paylarla paylaşacak. İş Leasing Genel Müdürü Hasan Bolat ise gelecekle ilgili tam aksine bir görüşe sahip:

"Önümüzdeki 5 yılda pazar paylarında değişim olacağını sanmıyorum. Ana sermayedarları olan bankaların yaygın şube ağıyla müşteriye ulaşma imkanı olan şirketlerin pazarda aldığı ağırlığı devam edecek diye düşünüyorum."

**FAKTÖRİNGDE TABLO NASIL?**

Finansal Kurumlar Birliği verilerine göre 2014 sonunda faktoring sektörü, 76 oyuncusuyla toplam 41,2 milyar Euro ciro gerçekleştirdi. TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, yüzde 5 ve üzeri pazar payına sahip 6 oyuncunun cirosunun toplamda 23,1 milyar Euro'yu bulduğunu ve pazarın yüzde 56'sını ellerinde tuttuklarını açıklıyor. Faktoringde de aynı leasingde olduğu gibi banka iştiraki şirketler liderliği kapıyor.

Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, son 10 yılda ekonomik gelişmelerin ve sektörden çıkan şirketlerin yarattığı hareketlilikle arada dalgalanmalar olsa da ilk 10 şirketin her zaman pazarın yarıdan fazlasına sahip olduklarını belirtiyor.

Türkiye'de ihracat faktoringinde ise ilk 3 oyuncu sektörü açık ara domine ediyor. Baydar, şirketi TEB'in lider olduğu bu alanda, ilk 3 oyuncunun toplam ihracat cirosunun 5,1 milyar Euro ve pazar payının yüzde 71 olduğunu vurguluyor.

Peki gelecekte büyüklerin aldığı pay düşer mi? Hulki Kara, aksine bu payın giderek artacağı görüşünü savunuyor. "Bugün yapılan yasal düzenlemeler sonrasında uyum sürecini yaşıyoruz" diyor.

Sektörün büyük oyuncularının bu duruma gerek güçlü sermaye yapılan gerek gelişmiş teknoloji ve insan kaynaklarıyla daha hızlı uyum sağlayacaklarını ve performans göstereceklerini düşünüyor" diyor.

Çağatay Baydar da benzer bir tablo çiziyor: "Şu bir gerçek ki arkasında bankasının gücünü hisseden faktoring şirketleri, teknolojik gelişmelere de hızla adapte olurlarsa mevcut pazar paylarını artırarak büyüyecek."



ÇAĞATAY BAYDAR

**Capital**Capital  
01.04.2015  
Kupür Sayısı: 260 Sayfa: 260

**İNANS**

# İş Leasing

## “ZAYIF BAŞLADIK, EYLÜLDE HIZLANIRIZ,”

2014'ü dolar bazında yüzde 9 büyümeyle kapatan leasing sektörü, bu yıla zayıf başladı. "Yılın ilk 2-3 ayı yatırımlar açısından zayıf gidiyor" diyen İş Leasing'in genel müdürü HASAN BOLAT, özellikle inşaat ve iş makinelerinde durgunluk olduğuna dikkat çekiyor. Sektörün ilk aylarda geçen yılın gerisinde bir performans gösterdiğini söylüyor. Ancak yönetici, bu yıl sat geri kiralanan yanında enerji ve demiryolu yatırımlarıyla seçim sonrasında ciddi bir hareketlenme bekliyor.

**ELÇİN CİRİK**  
ecirik@capital.com.tr

**B**ir yandan kurlardaki dalgalanma, diğer yandan ekonominin büyüme sancuları, leasing sektörüne olumsuz yansıyor. "Bu yılın ilk 2-3 ayı yatırımlar açısından zayıf gidiyor. Ülkenin büyümesi ve yatırım hızı, leasing alanını direkt etkiliyor" diyen sektörün büyük oyuncularından İş Leasing'in genel müdürü Hasan Bolat, "Özellikle ana kollarımızdan inşaat ve iş makinelerinde durgunluk görüyoruz. Sektörün ilk aylarda, geçen yılın gerisinde bir performans gösterdiğini tahmin ediyorum" şeklinde konuşuyor.

**Capital**Capital  
01.04.2015  
Kupür Sayısı: 262 Sayfa: 260**SEKTÖR 2014'Ü NASIL GEÇİRDİ?**

1. İşlem hacmi yüzde 9 büyüdü ve 7,6 milyar dolar oldu.
2. Sözleşme adetleri yüzde 5,6 artarak 20 bin 908'e ulaştı.
3. Sorunlu kredi oranı yüzde 6,7 düzeyini buldu.
4. Ortalama işlem tutarı 365 bin dolara çıktı.
5. Sat geri kiralada 2,1 milyar dolarlık işlem hacmi gerçekleşti.
6. Cironun yüzde 28,3'ü sat geri kiraladan geldi.
7. Net kâr yüzde 17 artarak 526 milyon TL'ye ulaştı.

da yüzde 9 iş hacmi artışı yakaladı. Bu artışın yüzde 28'i sat geri kirala ürününden geldi. Sat geri kirala, sektörün yatırımlardan gelen zayıf iş hacmini tamamladı.

● Bu ürün olmasaydı nasıl bir tablo görecektik?

■ Sektör 2014'ü, 7,6 milyar dolar iş hacmiyle bitirdi. Bu rakamda sat geri kiraladan gelen iş hacmi, 2,1 milyar dolar oldu. 2013'te sat geri kiraladan hacmi 1 milyar dolar civarındaydı.

2014'te sat geri kirala ürününü çıkardığımızda 5,5 milyar dolar leasing işlemi gerçekleşti. 2013'te ise bu rakam 6 milyar dolardı. Sat geri kirala ürününü dışarıda tutarsak sektörün aslında küçüldüğünü görüyoruz. Yani bu ürün iki kattan fazla büyüyerek sektörü tamamlar nitelikte oldu.

● Bu yeni ürünün sektörden bu kadar pay alması ideal mi?

■ Sat geri kiralada işlemler, 60-72 ay vadeli olarak Türk Lirası ile yapılıyor. Dolayısıyla sektörde şöyle bir trend görüyoruz: Sat geri kiralanın hacmi arttıkça sektör portföyündeki yabancı para ağırlığı azalıyor. Daha çok TL'ye döntü-

lüyor. Tabii bu da volatilité nedeniyle kur riski doğuruyor.

Finansal leasing işlemlerinde vade 24-48 ay arasında ve ağırlıklı olarak döviz üzerinden oluyor. Bu nedenle sat geri kiralanın uzun vadeli olması, vade uyumsuzluğunu da getiriyor. Burada da bir risk mevcut.

Bu risk nedeniyle leasingde sat geri kiralanın şirket bilançolarında yüzde 30 gibi bir pay alacağını düşünüyorum. Bu oran yüzde 50'ye gider mi diye sorarsanız, piyasadan o yönde talep var. Ama sektör, yüksek vade ve faiz riskine maruz kalabilir. Dolayısıyla bu ürünü kredi risk politikaları çerçevesinde limitlemek gerekiyor.

● Sat geri kirala, 2015'te sektörden ne kadar pay alır?

■ Burada piyasadan gelen talep devam eder. Ama leasing şirketleri, bu ürünü risk ölçüsünde

**"BU YIL YÜZDE 20 BÜYÜYECEĞİZ"**

**RAKAMLAR** 2014 yılında 728 milyon dolarlık sözleşme imzalayarak ciromuzu yüzde 49 artırdık. Aynı dönemde İş Leasing'in imzaladığı sözleşme adedi, bir önceki yıla göre yüzde 47 artışla 1.551 adede ulaştı. Net leasing alacaklarımız da 2013 yılına göre yüzde 18 artarak 1 milyar 201 milyon dolar oldu. Net leasing alacaklarına göre pazar payımızı yüzde 9,5'e çıkardık. Net kârımızı yüzde 48 artırarak 72 milyon TL seviyesine yükselttik.

**HEDEFLER** Bu yıl da aynı büyüme trendiyle devam etmek istiyoruz. İşlem hacminde yüzde 20 artış bekliyoruz. 2015'te özellikle rüzgar, güneş, jeotermal enerjisi gibi temiz enerjili ve karbon salımları azaltan büyük projelerde olmak istiyoruz. İnşaat sektöründe gayrimenkulde yer almak istiyoruz. Operasyonel leasing alanında filo kiralama ve iş makineleri tarafında yabancı büyük oyuncularla işbirliği için görüşüyoruz. Bilançomuzda 2014'te sat geri kirala payı yüzde 40'tı. Bu yıl da yüzde 30-40 pay alacağını öngörüyoruz.

**"SEKTÖRE YABANCI İLGİSİ VAR,****BANKA HAKİMİYETİ KORKUTUYOR"**

**YABANCI LAR DAHA ÇOK GELİYOR** Leasingin yatırımlardan aldığı payın düşük olması yabancıların iştahını kabartıyor. Bize sürekli Japon, Alman ve İngiliz şirketler görüşmeye, pazarla ilgili fikir almaya geliyor. Ancak pazardaki Türk bankalarının hakimiyetini görünce "Bir düşünelim" deyip gidiyorlar. İleride küçük oyuncular, yabancılar tarafından satın alınabilir.

**HEDEF BANKA KÂRLILIĞI** Yalnız sektörde yüksek kâr marjları yok. 2014'te sektör toplam 526 milyon TL kâr etti; özkaynak kârlılığı yüzde 9,2, aktif kârlılığı da yüzde 1,7 oldu. Biz kârlılığımızı Türk bankacılık sistemiyle karşılaştırıyoruz. Bankaların kâr oranlarına yaklaşmamız gerekiyor. Bu yıl kârların daha düşeceğini tahmin ediyorum, çünkü yatırımların düşmesi nedeniyle sığışan bir pazar ve artan fiyat rekabeti var.

**YENİ DÜZENLEME BEKLENTİSİ** Kârda da temel sorun, kaynak temini. Kaynağı ucuz sağlayabiliyorsanız kârlılığı sürdürülebiliyorsunuz. Şimdi önümüzde Birliğin çalıştığı bir yasa taslağı var. Bankalarla finansal şirketler arasındaki kaynak temini dezavantajının eşitlenmesi için çalışıyoruz. Bu yıl bu yasanın çıkacağını sanıyoruz. Bu da sektöre bir rahatlama sağlar ve mutlaka büyüme getirir.

sınırlayacaktır. Leasing şirketleri bilançolarında sat geri kiralanın payının maksimum yüzde 40'ı aşmamasına gayret gösterecekler diye düşünüyorum.

● Sat geri kirala ile elde edilen müşteriler, diğer leasing ürünlerini de satın alıyor mu? Buradaki artı, finansal leasing ürünlerine de yansıyor mu?

■ Evet, yansıyor. Sat geri kiralaya daha çok büyük firmalardan talep geldi. Sektöre avantajı, müşteri adedinde artış sağladı. Örneğin İş Leasing'de 2014 yılında müşteri adedinde yüzde 21 artış oldu; sözleşme adedinde yüzde 47'lik büyüme yakaladık. Bu rakamlar, daha çok yeni ürünün katkısıyla oldu.

● Yatırımlarda ne zaman açılma bekliyorsunuz?

■ Yatırım kararları, tamamen büyüme hızı ve istikrarla alakalı... Dolayısıyla seçimlere kadar yavaşlama devam edecek diye düşünüyorum. Asıl Eylül sonrasında hızlanma olur, şirketler kârlılıklarını yükseltmek için doğru yatırım karar alıyor.

Bu yıl sektörde iş hacminin yüzde 10 artmasını bekliyoruz. Sektör 2015'i, 8,4 milyar dolar iş hacmiyle kapatır.

● Başka hangi ürünlerde büyüme gelir?

■ Güneş ve rüzgar enerjisi alanında yeni



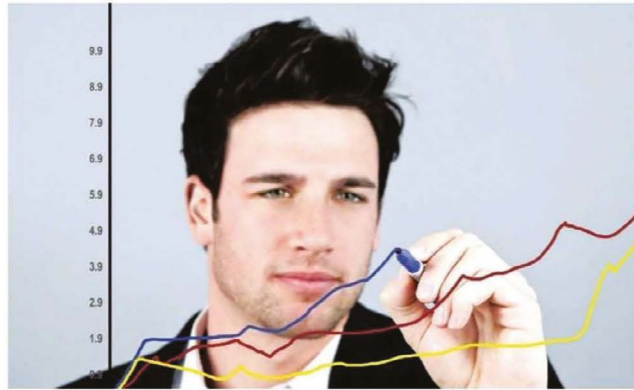
izinler, ruhsatlar veriliyor. Yatırımcılar da bu alanda iştahlı. Aynı şekilde demiryolları tarafında özelleştirmeler yapılacak. Bu iki alanda leasingin büyüyeceğini düşünüyorum. Büyük lojistik firmaları, büyük vagon filoları kurmayı düşünüyor. Bugün vagonun tanesi 50 bin Euro. Biz de bu alanda yer almayı istiyoruz.

Sektöre mevzuatla gelen yeni ürünlere bakarsanız, operasyonel kiralama önemli bir atılım yapılmıyor. Operasyonel leasing alanında şu an 2-3 firma ufak faaliyetlerde bulunuyor. Burada büyük ilerleme olacağını tahmin etmiyorum. Yazılım leasinginde mevzuatta boşluklar var. Eklenti leasingi ise sektöre bir avantaj getirdi. Binanın içinde bulunan ısıtma-soğutma, asansör, yürüyen merdiven gibi ürünlerin leasingini sağlayan eklenti leasinginde iyi büyüme görünüyor. ■

**SEKTÖRÜN KARLILIğI DÜŞÜYOR**

Türkiye finansal kurumlar sektörü, 1994-2006 yılları arasında sektör Hazine Müsteşarlığı tarafından, 2006 yılından itibaren ise BDDK tarafından regüle ediliyor. İlk düzenleme 1994 yılında yapıldı. Ancak finansman şirketleri 1995 yılından itibaren faaliyetlerine başladılar. Rapor tarihi itibarıyla BDDK'dan lisans alan ve faaliyetlerini sürdüren 12 adet finansman kuruluşu bulunuyor. Sektörün toplam varlık büyüklüğü 2014 yılı itibarıyla 8.7 milyar ABD doları olup genel finansal sistem içerisindeki payı oldukça küçük.

Sektörün varlıkları TL bazında son beş yılda birikimli olarak %336,59 oranında büyüme gösterdi. Bu oran oldukça yüksek olmasına rağmen, sektörün büyümesinin önündeki en önemli engellerden biri ana faaliyet konusu dışında faaliyette bulunulamaması dolayısıyla, ürün ve gelir çeşitliliğinin düşük olması. Nispeten ödenmiş sermayenin belli bir kısmına kadar nakdi kredi kullandırma olanağı



ve stok finansmanı ürün ve faaliyet çeşitliliği sağlıyor. Bireysel harcamalar, eğitim finansmanı, enerji faturaları, nakit ihtiyaç kredisi ve araç kiralama kadar çok geniş bir ürün yelpazesinin henüz ulusal hizmetler arasında yer almadığı görülüyor. Sektör büyük ölçüde taşıt finansmanına yoğunlaşmış durumda. Bununla birlikte, yeni Kanun ile tüketici finansman şirketleri kredi kuruluşu statüsü kazanmış ve sektörde yeni ürünlerin geliştirilmesine olanak sağlandı. Ayrıca bu Kanun değişikliği ile birlikte, finansman şirketlerinin aktiflerinin %5'ine kadar nakdi kredi kullandırmasına imkân tanıdı.

Toplam açılan kredi tutarı finansman şirketinin öz kaynaklarının 30 katını aşamaması kuralı değiştirilerek, finansman şirketlerinin öz kaynaklarının, toplam aktiflerine oranının asgari %3 olarak tutturulması ve idame ettirilmesi zorunluluğu getirilmiş ve standart yönetime geçildi.

**MEVDUAT TOPLAYAMIYOR VE TEMİNAT MEKTUBU VEREMİYOR**

Tüketiciye doğrudan nakit kredi tesisi yapılmayıp finansman şirketinin anlaşmalı olduğu satıcı firma veya bayilerden tüketicilerin satın aldıkları mal ve hizmetleri taksitlendirmek suretiyle kredi açılması Finansman şirketlerini banka ve diğer kredi kuruluşlarından ayıran en önemli bir özellik. Ödenmiş sermayesinin yüzde 20'sini geçmeyecek şekilde verilen garanti ve kefaletler hariç olmak üzere Türkiye'de finansman şirketleri mevduat toplayamıyor, teminat mektubu veremiyor. Finansman şirketlerinin tek faaliyet konusunun tüketici finansmanı olması nedeniyle, hizmet üretim altyapıları, süreçleri, sistemleri ve organizasyon yapıları için daha hızlı hareket edebilme kabiliyeti kazandırdı, hizmet kalitelerinin daha yüksek olmasını ve uzmanlaşmayı sağladı.

Sektörün fonlama yapısı içerisinde kısa vadeli kaynakların yüksek olması ile Yabancı Para Kur riskinin yüksek olması en önemli finansal risk. Sektörün genel varlık karlılık düzeyi diğer finansal kuruluşlara göre oldukça düşük. Borçlanma seviyeleri arttıkça bu düşük karlılık devam edecek. Ancak, öz kaynak karlılığı 2011 yılından itibaren arttı ve mali sektörün üzerine çıktı.



Finansman şirketleri tüketiciye doğrudan finansman sağlayarak, üretici firmalar üzerindeki finansman yükünü hafifletiyor ve bu firmaların asli faaliyet alanlarına odaklanmalarına ve üretimin artmasına katkıda bulunuyor.

**YABANCILAR TÜRK LEASİNG ŞİRKETLERİYLE İLGİLENİYOR**

Fabrika ve ofis binaları, imalat makineleri, iş ve inşaat makineleri, kara, deniz ve hava taşıtları gibi yatırım mallarının edinilmesinde kullanılan orta ve uzun vadeli yatırım finansmanı sağlayan finansal kiralama (leasing) sektörü esasen Türkiye'de bankacılık sektörünün tamamlayıcısı olarak faaliyet gösteriyor. Sektörün faaliyetleri BDDK'nın gözetim ve denetiminde sürdürülüyor. Son düzenlemeler eşliğinde özellikle, sektörün kurumsal yapısının gelişimi, finansal raporlamaların kalitesi, standardizasyonu, şeffaflığı ve rekabet eşitliği pozitif yönde önemli değişiklikler gösterdi. Bu düzenlemelerle sektörün işlem hacmine oldukça önemli katkı sunabilecek ilave leasing konuları gündeme getirildi. Sektörün faaliyet boyutlarının genişletilmesinin ve operasyonel kolaylıklar getirilmesinin bir diğer önemli boyutu ise leasing ve leasing pazarına küresel şirketlerin ilgisini artırmış olduğudur. Finansal kiralama uygulamaları 1983 yılından itibaren

Türkiye'de ilk kez Hazine Müsteşarlığı düzenlemesi ve denetimi altında uygulamaya başladı ve ilk leasing şirketi 1986 yılında kuruldu. 2005 yılının sonlarında yürürlüğe giren Bankacılık Kanunu ile birlikte BDDK denetimi altına alındı. Dolayısıyla leasing kuruluşları, 2005 yılından itibaren BDDK tarafından regüle ediliyor. BDDK tarafından yayımlanan verilere göre, 2014 yılsonu itibarıyla 2014 itibarıyla finansal leasing sektöründe, tamamının genel merkezi İstanbul ilinde toplanmış olmak üzere toplam 30 leasing şirketi bulunuyor. Finansal kiralama sektörü tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de bankacılık sektörünün tamamlayıcısı olarak faaliyet gösteriyor. Türk finansal kiralama sektörünün genel finans sistemi içerisindeki payı oldukça küçük. 2006 yılından itibaren bu güne kadar 60'a yakın leasing kuruluşu, BDDK düzenlemelerine itibak edememe veya kendi talebiyle veyahut da birleşme gibi sebeplerle faaliyet izinleri iptal edildi.

**SEKTÖR, VERGİ DÜZENLEMELERİ MAĞDURU**

Kurulduğu günden itibaren 2008 yılı sonuna kadar hızlı bir gelişim gösteren sektör 2008 yılından sonra vergi düzenlemeleri nedeniyle gelişimi zayıfladı. Finansal Kiralama sektörü açısından penetrasyon oranları Türkiye'de oldukça düşüktür. Bilindiği üzere penetrasyon oranı, taşınmazlar hariç kiralama yapılan tutarların özel sektör sabit yatırımları içerisindeki payıdır. Zira toplam sabit sermaye yatırımları içinde Leasing'in payı gelişmiş sanayi ülkelerinde %15-20 civarındayken, bu oran Türkiye'de %2 civarında. Ancak, Türkiye'de Leasing'in henüz değerlendirilmemiş büyük bir gelişme potansiyeli taşıdığı yadsınmaz.

Finansal kiralama hizmetleri, üretim ve yatırım araçlarının satın alınması yerine kiralanarak kullanılmasına olanak sağlayarak şirketlere verimlilik ve maliyet yönetimi konularında yardım ve finansman olanakları sağlıyor. Finansal Kiralama; yatırım mallarının mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalmasına karşılık, taraflarca önceden belirlenmiş olan kira ücretleri karşılığında söz konusu malın kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede net olarak belirlenmiş değer üzerinden kiracıya geçmesine olanak tanıyan bir finansman yöntemi. Bu yolla şirketlere önemli bir finansman kolaylığı sağlamak ve şirketlere sahip oldukları sermayeyi çok daha verimli kullanabilmelerine olanak sağlıyor.

Finansal kiralama şirketlerinin 2014 yılsonu itibariyle aktif büyüklüğü 32,584 milyon TL, öz kaynak büyüklüğü ise 6,094 milyon TL seviyesinde. Sektör 28 yıllık geçmişi içerisinde 2008 yılına kadar iyi bir gelişim gösterdi, 2009 yılında vergi düzenlemeleri nedeniyle % 14,23 oranında küçüldü, 2009 yılından sonra tekrar büyümeye başladı. 2004-2014 arasında birikimli olarak % 386,32 oranında büyüme sağladı.

Tekstil, metal ana sanayi ağırlıkta olmak üzere finansal kiralama şirketlerinin risk yoğunluğu 2014 itibariyle %45,28 oranıyla imalat sanayinde yoğunlaştı. Hizmetler sektörünün içerisinde ise en önemli yoğunluk sırasıyla, inşaat, taşımacılık, depolama ve haberleşme toptan ve perakende ticaret mot. ar. servis hizmetleri ve otelcilik sektörlerinde.

**LEASING ŞİRKETLERİNİN RISK ALGISI YÜKSEK**

Sektörün varlıkları arasında en yüksek payı %90,92 oranıyla leasing alacakları, kaynakları içerisinde ise en yüksek payı % 69,19 oranında sağlanan kısa vadeli krediler oluşturuyor. Kaynak ihtiyaçlarının en önemli kısmını bankalardan sağlanan kısa vadeli kredilerle gideren sektörün en önemli özelliği kaynak çeşitliliği yaratamamış olması. Sektörün öz kaynakları ise toplam kaynaklarının %18,70'i oranında. Bu yüzden, varlık büyümesine eşlik edemiyor.

Sektörün tahsili gecikmiş alacaklarının toplam alacaklarına oranı 2014 itibariyle %6,68 seviyesinde. Bu oran bankacılık sektörünün hemen hemen üç katına tekabül ediyor. Yine tahsili gecikmiş alacaklarının toplam öz kaynaklarının % 34,78'i olması, bu alanda finansal leasing sektörünün risk algısını yükseltiyor ve aktif kalitesini oldukça zayıflatıyor.

Finansal kiralama sektörünün 2014 yılına ilişkin karlılık göstergeleri genel olarak bankacılık sektöründeki göstergelerinin altında. Bankacılık Sektöründe "ROA(av.)" ve "ROE(av.)" rasyoları sırasıyla %1,69 ve %14,82 iken aynı oranlar leasing sektöründe aynı sırayla %2,19 ve %11,76 oranında. Aynı şekilde "Interest Covarage Rasyosu" ile "Net veya Gross Profit Margine" rasyoları da bankacılık göstergelerinin altında. Ancak öz kaynakların toplam aktiflere oranı dikkate alındığında, leasing sektörü daha yüksek öz kaynaklara sahip. Zira "Equity/Total Asset" rasyosu Leasing sektörü için 2014 yılında %18,70 iken aynı oran bankacılık kesiminde %11,64 oranında.

Toplam 30 şirket içerisinde varlık ve işlem hacmi bakımlarından yoğunlaşma oldukça yüksek. Yoğunlaşma içerisindeki firmalar ise daha çok ortaklık yapısı içerisinde banka kuruluşu olanlar.

Finansal Kiralama yatırım mallarının mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalmasına karşılık, taraflarca önceden belirlenmiş olan kira ücretleri karşılığında söz konusu malın kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede net olarak belirlenmiş değer üzerinden kiracıya geçmesine olanak tanıyan bir finansman yöntemidir.



# Factoring halen bilinmiyor

**GARANTİ Factoring Genel Müdürü Hulki Kara,** factoringin reel sektöre yurtiçi ve yurtdışı satışları için garanti hizmeti verdiğini belirterek, alıcıların ödeme kabiliyetlerinin bozulması ve iflas, temerrüt riskine karşı garanti hizmetinden; eğer ihtiyaçları da varsa finansman hizmetinden faydalanmalarının mümkün olduğunu söyledi. Bunun dışında işletmelerin satın almaları ile ilgili olarak vade ve nakit akışlarını düzenlemek için ithalat faktoringi ve tedarikçi finansmanı ürünlerinden faydalanmaları gerektiğini ifade eden Kara, şunları söyledi:

“Factoring her sene ülke büyümesinin üstünde bir performans izliyor. Yeni düzenlemelerin ve **Finansal Kurumlar Birliği**'nin girişimleri sayesinde sektörün performansı önümüzdeki dönemde ivmelenerek yükselecek. Ancak halen factoring ürünlerinin bilinirliği sınırlı seviyede. Bununla birlikte sektörün ülke genelindeki



yaygınlığı da hala kısıtlı.”

Hulki Kara, factoringten vadeli alım satımın olduğu tüm sektörlerin yararlandığını vurgulayarak, “İşlem hacmi ağırlıklı olarak üretim tarafında, arkasından da hizmet sektörü geliyor. Daha çok sektöre ulaşımı hem factoring şirketlerinin coğrafi dağılımlarının hem de sermaye yapılarıyla bağlantılı olarak risk iştahlarının artması ile mümkün olacak” dedi.

100 bine yakın işletme factoring desteği aldı

## EKONOMİYE 25 MİLYAR TL FON

Factoring sektörünün 2014 yılı verileri açıklandı. Şirketler petrol, inşaat, tekstil sektörleri başta olmak üzere ekonomiyeye toplam 25 milyar TL'lik fon sağladılar.

Factoring sektörünün açıklanan son verilerine göre şirketler 2014'te ekonomiyeye 25 milyar TL fon sağladılar. Factoring şirketlerinin fonladığı sektörler arasında ise petrol ürünleri, inşaat, toptan ticaret, tekstil ve metal sanayi başta gelenler. Sektör 116 milyar TL ciro ile yılı kapattı.

### İŞLEMLER ARTTI

Finans Factoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz, 2014'te ekonomiyeye yapılan olumsuzluğun reel sektöre açıldığını ve üretim artıpna sebep olduğunu söyledi. Factoring sektörünün de bu durumdan etkilediğini belirtti. “İşlem hacmindeki büyüme yüzde 24 ile sınırlı kaldı. Yapanın tüm bu olumsuz gelişmeler göz önüne alındığında,

ekonominin büyüme oranının yüzde 3'er seviyesinde kalacağı düşünüldüğünde bu performansı başarılı buluyorum” dedi. Nergis Ayvaz, factoring sektörüne yönelik algı sorulduğunda da değişim bu konunun gündemdeki ağırlığını kaybettiğini ifade etti. Ayvaz, sözlerini şöyle sürdürdü: “Halen hak ettiği prestij görmeyen bir sektördür. Beklemede, ülkemizde bankacılık dışı finansal kesiminin halen çok küçük kaldığını, yeterince tam anlamıyla görülmüyor. Bankacılığın yanında güçlü bir leasing, factoring, finansman şirketleri sektörü, ülkemizin sağlıklı büyümesi için çok önemli.”



### Kırılganlık yüksek

FINANS Factoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz, volatilitenin ve kırılganlığın yüksek olduğu bir dönemden geçildiğini belirterek, şunları söyledi: “Bu yılde factoring ürün ve fonksiyonlarının sağladığı avantajların önemini artıyor. Özellikle imalatçı ve ihracatçı KOBİ'ler için gerek alacağın garantisiz vadesinin finansman, belirsizliklerin önüne geçmek için önemli bir fonksiyon. Çifti maliyetlerle yurt dışı alacaklarını garanti altına alabilir, yine uygun maliyetlerle bu alacakları vadesinden önce iskonto ettirip bir reviz peşin satışa dönüştürebilir. 2015 yılı zor bir yıl olacak.”

### Factoring halen bilinmiyor

#### GARANTİ Factoring Genel

Müdürü Hulki Kara, factoringin reel sektöre yurtiçi ve yurtdışı satışları için garanti hizmeti verdiğini belirterek, alıcıların ödeme kabiliyetlerinin bozulması ve iflas, temerrüt riskine karşı garanti hizmetinden; eğer ihtiyaçları da varsa finansman hizmetinden faydalanmalarının mümkün olduğunu söyledi. Bunun dışında işletmelerin satın almaları ile ilgili olarak vade ve nakit akışlarını düzenlemek için ithalat faktoringi ve tedarikçi finansmanı ürünlerinden faydalanmaları gerektiğini ifade eden Kara, şunları söyledi: “Factoring her sene ülke büyümesinin üstünde bir performans izliyor. Yeni düzenlemelerin ve **Finansal Kurumlar Birliği**'nin girişimleri sayesinde sektörün performansı önümüzdeki dönemde ivmelenerek yükselecek. Ancak halen factoring ürünlerinin bilinirliği sınırlı seviyede. Bununla birlikte sektörün ülke genelindeki



yaygınlığı da hala kısıtlı.” Hulki Kara, factoringten vadeli alım satımın olduğu tüm sektörlerin yararlandığını vurgulayarak, “İşlem hacmi ağırlıklı olarak üretim tarafında, arkasından da hizmet sektörü geliyor. Daha çok sektöre ulaşımı hem factoring şirketlerinin coğrafi dağılımlarının hem de sermaye yapılarıyla bağlantılı olarak risk iştahlarının artması ile mümkün olacak” dedi.

### Dünya pazarı yüzde 14 büyüdü

#### FACTORS Chain International

(FCI) Başkan Vekili Çağatay Baydar, 2014 yılında global factoring pazarının yüzde 3,6 büyümeye 2,3 milyar Euro'ya çıktığını açıkladı. Avrupa ve Afrika'nın en hızlı büyüyen pazarlar olduğunu belirtti. Baydar, 2014 yılında yurtiçi factoring işlemleri, toplam hacmin yüzde 80'i ya da 1,8 milyar Euro'ya tekabül ederken, uluslararası factoring işlemleri toplam pazarın yüzde 20'si olan 458 milyar Euro'ya tutuldu. Uluslararası factoring işlemleri yüzde 14 büyüdü” dedi. Baydar, sözlerini şöyle sürdürdü: “Avrupa, 2014 yılında yüzde 9,8 artışla 1,4 milyar Euro hacme ulaştı. Bölge içinde en hızlı büyüyen pazarlar arasında yer alan Litvanya yüzde 101 büyüyerek 5,5 milyar Euro, Türkiye yüzde 29 büyüyerek 41,2 milyar Euro, İsviçre yüzde 24 büyüyerek 3,8 milyar Euro ve İngiltere yüzde 22 büyüyerek 37,1 milyar Euro hacme ulaştı. ABD, yüzde 16,6 büyümeye, 97,6 milyar Euro ciroya güçlü bir büyüme elde etti. Brezilya yüzde 0,7 büyümeye 31,7 milyar Euro ciroya ulaşarak, Amerika kıtasının ikinci en büyük factoring pazarı konumunu



korudu. Üçüncü ve dördüncü büyük pazarlar olan Meksika ve Şili factoring hacminde gerileme yaşadılar. Afrika'da Fas yüzde 52 büyüyerek 4,2 milyar Euro hacim gerçekleştirdi ve yerli factoring pazarının en güçlü performansını sergiledi.”

#### EN GÜÇLÜSÜ ÇİN

Baydar, Asya'nın uluslararası factoring hacminin yarısından fazlasını yapan bölge olduğunu, pazarın bu bölgede yüzde 9 daraldığını, böylece finansal krizden bu yana ilk defa Asya'da hacmin gerilediğini belirtti. “Dünyada ikinci büyük factoring pazarının hacmi şu an 603 milyar Euro, 388,6 milyar Euro'ya Asya pazarının yüzde 64'ünü elinde tutan Çin, en güçlü oyuncu olmaya devam ediyor. Factoring, zorlanan ekonomilere karşı rağmen büyümeye devam etti. Genel itibarıyla factoring sektörünün hacmi dünya çapında bağlantılı olmaya devam etti” dedi.



Dünya 02.04.2015 Kupür Sayısı: 12 Sayfa: 1



# 1 Ocak'tan bu yana ticaret yavaşladı

Dünya ve Türkiye ekonomist beklentilerde boğuşuran reel piyasanın nabızını tutan faktoring şirketlerinin yöneticileri ticaretle ilgili yavaşlamaya dikkat çekiyorlar. Kur yapılaşmanın öncelikli gündem maddesi olan birleşen sektör temsilcileri, 'krizlere antrenmanlız ama fazla antrenman da yorulur' diyorlar.

### ÜÇÜN YILMAZ

BORAN İNANER SERVİSİ

Faktoring sektörünün temelinde...  
Faktoring sektörünün temelinde...  
Faktoring sektörünün temelinde...

### FAKİNG GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA SAHA

FAKİNG GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA SAHA

Faktoring sektöründe hacminin...  
Faktoring sektöründe hacminin...  
Faktoring sektöründe hacminin...

### YAKİNG GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA SAHA

YAKİNG GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA SAHA

Faktoring sektöründe hacminin...  
Faktoring sektöründe hacminin...  
Faktoring sektöründe hacminin...

### SAKİNG GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA SAHA

SAKİNG GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA SAHA

Faktoring sektöründe hacminin...  
Faktoring sektöründe hacminin...  
Faktoring sektöründe hacminin...

'Krizlere antrenmanlız ama fazla antrenman da yorulur'  
'Krizlere antrenmanlız ama fazla antrenman da yorulur'  
'Krizlere antrenmanlız ama fazla antrenman da yorulur'

Çifte vergilendirmeden algı sorunu sektörün derdi  
Çifte vergilendirmeden algı sorunu sektörün derdi  
Çifte vergilendirmeden algı sorunu sektörün derdi

Yeni yılın beklentileri...  
Yeni yılın beklentileri...  
Yeni yılın beklentileri...

Sektörün temel sorunu fonansa...  
Sektörün temel sorunu fonansa...  
Sektörün temel sorunu fonansa...



## FKB Başkan Vekili ve Strateji Faktoring Genel Müdürü Zafer Ataman:

2008 krizinde biz faktoring sektörü...  
2008 krizinde biz faktoring sektörü...  
2008 krizinde biz faktoring sektörü...



Üretici planlama yapamıyor, önümüzdeki 3 ay çok rahat olmayacak

Üretici planlama yapamıyor, önümüzdeki 3 ay çok rahat olmayacak



Dünya 02.04.2015 Kupür Sayısı: 13 Sayfa: 1



# 2. yarı çok iyi planlanmalı

Sektör neredeyse 10 yıldır BDDK kanunlarına tabi olsa da 90'lı yıllardan kalma 'öngörü' larla boğuşuyor. Ayrıca çifte vergilendirme, KKDF dezavantajı ve şubeleşme ödümleri engeller nedeniyle sıkıntılar yaşanıyor.

### İŞ FAKTÖRİNG GENEL MÜDÜRÜ ONUR İZCİ

Biz artık ülke gayrimenkulü bayılıyor

KOBİ'lerin hemem hemisi...  
KOBİ'lerin hemem hemisi...  
KOBİ'lerin hemem hemisi...

### DEİZ FAKTÖRİNG GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA SAHA

Biz artık ülke gayrimenkulü bayılıyor

Gençimiz krizlere karşı...  
Gençimiz krizlere karşı...  
Gençimiz krizlere karşı...

### İBRACAT REKONSTRÜKSİYON GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA SAHA

Biz şu anda ihracatla ilgili...  
Biz şu anda ihracatla ilgili...  
Biz şu anda ihracatla ilgili...



## Üretici planlama yapamıyor, önümüzdeki 3 ay çok rahat olmayacak

Üretici planlama yapamıyor...  
Üretici planlama yapamıyor...  
Üretici planlama yapamıyor...

Dünya ekonomisinde yeni bir dengeye gidiyoruz  
Dünya ekonomisinde yeni bir dengeye gidiyoruz  
Dünya ekonomisinde yeni bir dengeye gidiyoruz

İhracat rekonsutrüksiyon...  
İhracat rekonsutrüksiyon...  
İhracat rekonsutrüksiyon...

# Faktoringden 'yavaşlamaya dikkat' uyarısı

1 Ocak'tan itibaren işlerin yavaşladığını belirten faktoring sektörü 'yılın ikinci yarısı daha iyi planlanmalı' uyarısı yapıyor

Türkiye ekonomisi belirsizliklerle boğuşurken reel piyasanın nabzını tutan faktoring şirketlerinin yöneticileri ticaretteki yavaşlamaya dikkat çekiyorlar. Kur oynaklığının üreticileri sıkıştırdığını bildiren sektör temsilcileri, 'Krizlere antrenmanlı ama fazla antrenman da yoruyor' görüşündeler. Lokomotif sektörlerde durgunluk olduğunu belirten ilgililer iş yapma istahının azaldığını kaydediyor.

UĞUR YILMAZ /12-13

## Sektör temsilcileri ne diyor?

► **ZAFER ATAMAN:** 1 Ocak'tan itibaren hem iş açısından hem de ödeme döngüleri açısından yavaşlama var. Esas sıkıntı fabrikalarda, üretici planlama yapamıyor.

► **HULKİ KARA:** 3 ay önce euro ile ihracat yaptınız, dolarla borçlandınız, avantajlı oluyordu ama şimdi tam tersine döndü. Bu ciddi sıkıntı doğuruyor.

► **COŞKUN BULAK:** Tekstilde iki yılı aşan vadeler görmeye başladık.

► **ONUR V. İZCİ:** KOBİ'ler iyi günlerde kazandığı nakdi gayrimenkule bağlıyor.

► **MUSTAFA ŞAHAN:** Türkiye'de kriz hep var, değişen şey sadece ismi. Birer yıllık, üçer yıllık aralıklarla bunu yaşıyoruz ama ülke olarak şerbetlendik.

## ◆ Finansal Kurumlar Birliği Olağan Genel Kurulu'na katılan Başbakan Yardımcısı Babacan: "Ekonomide istikrar korunmalı"



Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Genel Kurul'daki konuşmasında Türkiye'deki finans piyasalarının ve ekonominin istikrarlı bir şekilde çalıştığına, Türkiye'nin güçlü potansiyelini sürdürdüğüne vurgu yaptı.

aktif yapısı ve karlılıkları ile birbirlerine çok yakın sonuçlar aldılar. Ortak sinerjinin sağladığı olumlu katkılara yüksek bir hizmet kalitesine ulaşıldı. Bu da istikrar ve sürdürülebilirliği getirdi. Önümüzdeki dönemde, Birlik olmanın sağladığı bu sinerji ile ekonomiyi sunduğumuz katkıyı artırarak ilerlemeyi hedefliyoruz" dedi.

### ÜÇ SEKTÖRÜN AKTİF BÜYÜKLÜĞÜ 80 MİLYAR TL'YE ÇIKTI

Bankacılık dışı finansman alanının en güçlü tem-

Kurul'dan bu yana yapılanları özetlerken, her geçen gün daha da güçlendiklerini altını çizdi.

Ozger, "Ölkemizin 2023 hedefleri çerçevesinde güçlü, sağlam ve sürdürülebilir bir finansal sistemin oluşturulmasına katkı sunmak amacıyla ekonomi yönetiminizin enin vizyonu ile başladığımız faaliyetlerimizi üç yıldır aynı hız ve heyecan ile sürdürüyoruz. "Birlikten Güç Doğar" anlayışı ile ülkemiz ekonomisindeki bankacılık dışı finans sektörünün payının artırılması, finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi, temsil ettiğimiz sektörlerin hak ve menfaatlerini koruyarak sağlıklı bir rekabet ortamı yaratılması amacıyla aktif bir kurumsal faaliyet vizyonu üstlendik.

Birliğimizin çatısı altında faaliyet gösteren tüm sektörler, 2014 yılında reel ekonomimize katkı sağlamak amacıyla mevcut konularını güçlendirip, daha da ileriye götürme yönünde yoğun çaba göstererek, karşılığını almayı başardılar. Bu dönemde her üç sektör de KOBİ'lerimizin gelişmesine ciddi katkılarda bulunarak gerek işlem hacmi gerek sağladıkları finansman eereke

Birliğin kuruluşundan bu yana geçen kısa sürede oldukça hızlı yol alındığının altını çizen Ozger, 2014'te gerçekleştirildiği atılımlarla her üç sektörün işleyişinde çok önemli yer tutan gelişmelerin kaydedildiğini ve bankacılık dışı finans sektörünün referans kurumuna konumuna geldiklerini ifade etti.

Ozger şöyle devam etti: "Birlik olarak kurumsal altyapı çalışmalarımızı tamamladıktan sonra ilgili kurumların desteğiyle oluşturduğumuz işbirlikleri sayesinde sektörlerin faaliyet alanlarını birinci dereceden etkileyen gelişmelerin hayata geçmesini sağladık. Bu gelişmeler arasında finansal kiralama sektörü için noter zorunluluğunu ortadan kaldıran Merkez Kayıt Kurulu işbirliği ile hayata geçirilen Sözleşme Tesvil Sistemi'ni, faktoring sektörü için mükerrer finansmanı önlemek amacıyla Kredi Kayıt Bürosu ile işbirliğinde gerçekleştirilen Merkez Fatura Kayıt Sistemi'ni öncelikli olarak sayabiliriz.

Bunun yanı sıra faaliyetlerini BDDK denetiminde sürdüren FKB üyesi şirketlerimizin Takasbank para piyasasından yararlanabilmesi, Merkez Bankası'nın aldığı bir kararla faktoring şirketlerine temlik edilen ve söz konusu şirketlere Türk Eximbank'a ciro edilen bonoların reeskonta kabulü ile firmalara sevk sonrası ihracat reeskont kredisi kullanılması imkanı getirilmesi, 10. Kalkınma Planı çerçevesinde finansal okur yazarlığın artırılması amacıyla yapılacak her türlü çalışma ve eylem planlarının içinde gönlü olarak yer alması ve bu amaç doğrultusunda sektörel standartları yükseltmek hedefi ile çeşitli konuları kapsayan 20'nin üzerinde eğitim düzenlenerek 400'ün üzerinde çalışanımıza eğitim verilmesi de gerçekleştirmiş olduğumuz önemli faaliyetlerin bazılarını oluşturuyor.

Bu gelişmelerin hepsi Birlik olarak son bir yıldaki önemli oranda mesafe kat ettiğimizi ortaya koyuyor. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak Türkiye ekonomisi için değer üretmeye devam edeceğiz."

Finansal Kurumlar Birliği Genel Kurulu'nda açılış konuşmalarının ardından Başkanlık Divanı Seçimi ve diğer gündem konuları görüşüldü.

**Anayurt**

Anayurt

14.04.2015

Kupür Sayısı: 13 Sayfa: 13



## Finansın kalbi genel kurul'da attı

**İSTANBUL (ANAYURT) -** FKB Genel Kurulu'na katılım gösteren Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Ali Babacan Türkiye ekonomisindeki finansal istikrara ve büyük potansiyele vurgu yaptı.

**Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger**, "Nisan 2014'te gerçekleşen bir önceki Genel Kurulumuzdan bu yana büyük mesafe kat ederek, Birlik çatımız altında faaliyet gösteren üç sektörün işleyişine önemli katkı sunan gelişmelere imza attık. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak Türkiye ekonomisine bundan sonra da değer katacak çalışmalarımızı sürdürüreceğiz" dedi.

Bankacılık dışı finans kesiminin en önemli unsurlarından olan finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği**'nin (FKB) 3'üncü Olağan Genel Kurulu, 11 Nisan 2015 Cumartesi günü İstanbul'da düzenlendi. Ekonomi yönetiminin önemli isimlerinin katılımı ile gerçekleşen Genel Kurul'da Türkiye ekonomisinin mevcut durumuna ve gelecekteki seyrine yönelik değerlendirmeler de

masaya yatırıldı.

FKB'nin Dedeman İstanbul Hotel'de düzenlenen ve 117 üye şirketin yöneticileri ile Birlik yönetiminin hazır bulunduğu Genel Kurul'a Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Ali Babacan konuşmacı olarak katıldı. Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Genel Kurul'daki konuşmasında Türkiye'deki finans piyasalarının ve ekonominin istikrarlı bir şekilde çalıştığına, Türkiye'nin güçlü potansiyelini sürdürdüğüne vurgu yaptı.

**"Güçlü finansal yapının önemli yapı taşlarından biriyiz"**

FKB Genel Kurul'unda konuşma yapan **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger** Nisan 2014'te yapılan 2'inci Genel Kurul'dan bu yana yapılanları özetlerken, her geçen gün daha da güçlendiklerinin altını çizdi.

Özger, "Ülkemizin 2023 hedefleri çerçevesinde güçlü, sağlam ve sürdürülebilir bir finansal sistemin oluşturulmasına katkı sunmak amacıyla ekonomi yönetiminin engin vizyonu ile başladığımız faaliyetlerimizi üç yıldır aynı

hız ve heyecan ile sürdürüyoruz. "Birlikten Güç Doğar" anlayışı ile ülkemiz ekonomisindeki bankacılık dışı finans sektörünün payının artırılması, finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi, temsil ettiğimiz sektörlerin hak ve menfaatlerini koruyarak sağlıklı bir rekabet ortamı yaratılması amacıyla aktif bir kurumsal faaliyet vizyonu üstlendik. Birliğimizin çatısı altında faaliyet gösteren tüm sektörler, 2014 yılında reel ekonomimize katkı sağlamak amacıyla mevcut konularını güçlendirip, daha da ileriye götürme yönünde yoğun çaba göstererek, karşılığını almayı başardılar. Bu dönemde her üç sektör de KOBİ'lerimizin gelişmesine ciddi katkılarda bulunarak gerek işlem hacmi gerek sağladıkları finansman gerekse aktif yapısı ve karlılıkları ile birbirlerine çok yakın sonuçlar aldılar. Ortak sinerjinin sağladığı olumlu katkılarla yüksek bir hizmet kalitesine ulaştılar. Bu da istikrar ve sürdürülebilirliği getirdi. Önümüzdeki dönemde, Birlik olmanın sağladığı bu sinerji ile ekonomiye sunduğumuz katkıyı artırarak ilerlemeyi hedefliyoruz" dedi.

**EGEMEN**

Egemen Gazetesi

12.04.2015

Kupür Sayısı: 5 Sayfa: 5

## Bankacılık dışı finansın aktif büyüklüğü 80 milyar liraya çıktı

**B**ankacılık dışı finans kesiminin en önemli unsurlarından olan finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği**'nin (FKB) 3'üncü Olağan Genel Kurulu, dün İstanbul'da düzenlendi. Ekonomi yönetiminin önemli isimlerinin katılımı ile gerçekleşen Genel Kurul'da Türkiye ekonomisinin mevcut durumuna ve gelecekteki seyrine yönelik değerlendirmeler de masaya yatırıldı.

FKB'nin Dedeman İstanbul Hotel'de düzenlenen ve 117 üye şirketin yöneticileri ile Birlik yönetiminin hazır bulunduğu Genel Kurul'a Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Ali Babacan konuşmacı olarak katıldı. Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Genel Kurul'daki konuşmasında Türkiye'deki finans piyasalarının ve ekonominin istikrarlı bir şekilde çalıştığına, Türkiye'nin güçlü potansiyelini sürdürdüğüne vurgu yaptı.

**"Güçlü finansal yapının önemli yapı taşlarından biriyiz"**

FKB Genel Kurul'unda konuşma yapan **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger** Nisan 2014'te yapılan 2'inci Genel Kurul'dan bu yana yapılanları

özetlerken, her geçen gün daha da güçlendiklerinin altını çizdi.

Özger, "Ülkemizin 2023 hedefleri çerçevesinde güçlü, sağlam ve sürdürülebilir bir finansal sistemin oluşturulmasına katkı sunmak amacıyla ekonomi yönetiminin engin vizyonu ile başladığımız faaliyetlerimizi üç yıldır aynı hız ve heyecan ile sürdürüyoruz. "Birlikten Güç Doğar" anlayışı ile ülkemiz ekonomisindeki bankacılık dışı finans sektörünün payının artırılması, finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi, temsil ettiğimiz sektörlerin hak ve menfaatlerini koruyarak sağlıklı bir rekabet ortamı yaratılması amacıyla aktif bir kurumsal faaliyet vizyonu üstlendik.

Birliğimizin çatısı altında faaliyet gösteren tüm sektörler, 2014 yılında reel ekonomimize katkı sağlamak amacıyla mevcut konularını güçlendirip, daha da ileriye götürme yönünde yoğun çaba göstererek, karşılığını almayı başardılar. Bu dönemde her üç sektör de KOBİ'lerimizin gelişmesine ciddi katkılarda bulunarak gerek işlem hacmi gerek sağladıkları finansman gerekse aktif yapısı ve karlılıkları ile birbirlerine çok yakın sonuçlar aldılar. Ortak sinerjinin sağladığı olumlu

katkılarla yüksek bir hizmet kalitesine ulaştılar. Bu da istikrar ve sürdürülebilirliği getirdi. Önümüzdeki dönemde, Birlik olmanın sağladığı bu sinerji ile ekonomiye sunduğumuz katkıyı artırarak ilerlemeyi hedefliyoruz" dedi.

Üç sektörün aktif büyüklüğü 80 milyar TL'ye çıktı

Bankacılık dışı finansman alanının en güçlü temsilcisi konumundaki **Finansal Kurumlar Birliği** olarak, üç sektörden toplam 117 üye finansal kuruluş ve 7.300 çalışanı temsil ettiklerini belirten **Osman Zeki Özger**, 2014 sonu itibarıyla üç sektörün aktif toplamının bir önceki yıla kıyasla yüzde 20 artışla 80 milyar TL'ye, toplam işlem hacminin yüzde 26 artışla 148 milyar TL'ye, öz kaynaklarının yüzde 13 artışla 12 milyar TL'ye ve karlılığının da yüzde 24 artışla 1.4 milyar TL'ye çıktığını belirtti.

"Bankacılık dışı finans sektörünün referans kurumu olduk"

Birliğin kuruluşundan bu yana geçen kısa sürede oldukça hızlı yol alındığının altını çizen Özger, 2014'te gerçekleştirdikleri atılımlarla her üç sektörün işleyişinde çok önemli yer tutan gelişmelerin kaydedildiğini ve bankacılık dışı finans sektörünün referans kurumu konumuna geldiklerini ifade etti.

Özger şöyle devam etti: "Birlik olarak kurumsal altyapı çalışmalarımıza tamamladıktan sonra ilgili kurumların desteğiyle oluşturduğumuz işbirlikleri sayesinde sektörlerin faaliyet alanlarını birinci dereceden etkileyen gelişmelerin hayata geçmesini sağladık.

Bu gelişmeler arasında finansal kiralama sektörü için noter zorunluluğunu ortadan kaldıran Merkezi Kayıt Kuruluşu işbirliği ile hayata geçirilen Sözleşme Tescil Sistemi'ni, faktoring sektörü için

mükerrer finansmanı önlemek amacıyla Kredi Kayıt Bürosu ile işbirliğinde gerçekleştirilen Merkezi Fatura Kayıt Sistemi'ni öncelikli olarak sayabiliriz.

Bunun yanı sıra faaliyetlerini BDDK denetiminde sürdüren FKB üyesi şirketlerimizin Takasbank para piyasasından yararlanabilmesi, Merkez Bankası'nın aldığı bir kararla faktoring şirketlerine temlik edilen ve söz konusu şirketlerce Türk Eximbank'a ciro edilen bonolarn reeskonta kabulü ile firmalara sevki sonrası ihracat reeskont kredisi kullanımına imkanı getirilmesi, 10. Kalkınma Planı çerçevesinde finansal okur yazarlığın artırılması amacıyla yapılacak her türlü çalışma ve eylem planlarının içinde gördüğü rolü olarak yer alınması ve bu amaç doğrultusunda sektörel standartları yükseltmek hedefi ile çeşitli konulara kapsayan 20'nin üzerinde eğitim düzenleyerek 400'ün üzerinde çalışanımıza eğitim verilmesi de gerçekleştirmiş olduğumuz önemli faaliyetlerin bazılarını oluşturuyor.

Bu gelişmelerin hepsi Birlik olarak son bir yılda önemli oranda mesafe kat ettiğimizi ortaya koyuyor. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak Türkiye ekonomisi için değer üretmeye devam edeceğiz."

**Finansal Kurumlar Birliği** Genel Kurulu'nda açılış konuşmalarının ardından Başkanlık Divanı Seçimi ve diğer gündem konuları görüşüldü. FKB'nin yeni Genel Merkezinin açılış gerçekleştirildi.

Genel Kurulun ardından **Finansal Kurumlar Birliği**'nin yeni genel merkezine bir ziyaret gerçekleştiren Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Birlik Genel Merkezi'nin resmî açılışını gerçekleştirdi ve yetkililerden çalışmalar ile ilgili bilgi aldı.



# Ali Babacan'dan ileri demokrasi tanımı

**Başbakan Yardımcısı Ali Babacan Finansal Kurumlar Birliği 3. Genel Kurul Toplantısı'nda konuştu. Babacan, "Kişiler gelip geçicidir, herkes fanidir. Ama kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse, o ülkelere biz ileri demokrasi diyoruz, o ülkeler zaten ileri ekonomi haline de gelir." dedi.**



Babacan, "Demokrasi iyi işiyorsa, öngörülebilirlik varsa, hukuk çerçevesi sağlamsa ve yargı iyi işiyorsa ekonomi de dayanıklı olur" diye konuştu. **Finansal Kurumlar Birliği 3. Genel Kurul Toplantısı'nda konuşan Başbakan Yardımcısı Ali Babacan**

## FINANSMAN ŞİRKETİ

Ali Babacan, finans sektörü ile ilgili başta BDDK ve SPK olmak üzere, TMSF ve düzenleme yetkisi olan Hazine ile merkez bankası gibi kuruluşların hepsinin bu süreç içerisinde kendi gü-

iyi işleyen demokrasilerde kurallar ve kurumların son derece önemli olduğuna dikkat çekerek, "Ne kadar kural bazlı bir mevkiin varsa, hele hele de ekonomide ne kadar çok kuralların hakim olduğu bir ortam varsa o ülke o kadar öngörülebilir, o ülke o kadar güvenilir bir ülke olur" dedi. Kurumların önemine de değinen Babacan, "Kişiler gelip geçicidir, herkes fanidir. Ama kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse, o ülkelere biz ileri demokrasi diyoruz, o ülkelere zaten ileri ekonomi haline de gelir. Demokrasi iyi işiyorsa, öngörülebilirlik varsa, hukuk çerçevesi sağlamsa ve yargı iyi işiyorsa ekonomi de dayanıklı olur" ifadesinde bulundu.

cünü, güvenilirliğini ve itibarını ortaya koruduğunu belirtti. Finans şirketleri hakkında sayısal bilgi de veren Babacan, şu anda 30 finansal kiralama şirketi, 75 faktöring şirketi ve 12 tane de finansman şirketin faaliyet gösterdiğini belirtti. Ali Babacan, bu üç sektörün toplam aktif büyüklüğünün 2014 yılında, 2013 yılına göre yüzde 19'luk artış sağladığını ifade etti. Bu sayının önemli bir artış olduğuna dikkati çeken Babacan, ucunu bırakmaları durumunda daha çok artışın sağlanabileceğini, ancak kontrolün kaybedilmesi tehlikesine karşı bunu yapmadıklarını belirterek, zamanlıca tedbir aldıklarını söyledi.

## "DÜNYA KOBİ FORMU"

Türkiye'nin G-20 dönem başkanlığını sürdürdüğünü hatırlatan Babacan, bu süre içinde bakanlıklar ve müsteşarlar düzeyinde birçok toplantı gerçekleştirdiklerini belirterek, kapsayıcı büyümeden dünyadaki tüm ülkelerin yararlanması için daha kapsayıcı politikalar

izlenmesi yönünde girişimlerde bulduklarını söyledi. Ali Babacan, "Kapsayıcı büyümede KOBİ'ler son derece önemli. KOBİ'yi özel bir tema olarak G-20'ye yerleştirdik. Toplantılardaki pek çok gündemde KOBİ'ler için 'ne yapılıyor' sorusunu sorduk. Ayrıca 'Dünya KOBİ Formu' diye yeni bir yapı kuruyoruz. Bu son derece önemli" dedi.

## ÖZDİLEK'İN AÇILIŞI

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan buradaki konuşmasının ardından Levent'te bulunan Özdiş ailesine tarafından yaptırılan bir plazanın açılışına katıldı. Burada Hüseyin Özdiş'ten plazayla ilgili bilgi alan Babacan, açılış kurdelesini kesti. Babacan burada yaptığı konuşmada, Türkiye'deki alışveriş merkezlerinin dünyadaki en iyi ekonomilere sahip ülkelerdeki alışveriş merkezleriyle aynı kalitede olduğunu söyledi. Babacan, yatırımcılara sanayideki yatırımlarından da vazgeçmemeleri uyarısında bulundu. (DHA)



## Açıklanan son paketler büyük moral verdi

**FINANSAL Kurumlar Birliği (FKB) 3. Genel Kurul Toplantısı'nda konuşan FKB Başkanı Osman Zeki Önger, hükümetin açıkladığı ekonomi paketlerinin, yatırımcıya moral verdiğini söyledi. Önger ayrıca "Reel sektörü desteklemeyen finans sektörünün anlamını kaybedeceği, aynı zamanda da güçlü bir finans sektörü olmadan da reel sektörün olma- vacağının bilincindeyiz" dedi.**

**HABER  
TÜRK**Haber Türk  
12.04.2015

Kupür Sayısı: 8 Sayfa: 8

**'Birkaç haftalık  
rehavet bile  
yıkıcı olabilir'**

Büyüme rakamının önemli olduğunu, ama kalitesinin de çok önemli olduğunu belirten Babacan, dünyada krizin etkilerinin halen geçmediğini söyledi. Bazen insanların "Biz artık Türkiye'yi, gücümüzü, bize hiçbir şey olmaz" diye yanlış bir algıya kapıldığını belirten Babacan, bunun çok yanlış olduğunu ve en ufak bir tedbirsizliğin, jidöletli dalgalarına döneminde yıkıcı etkilerinin olabileceğini kaydetti. Babacan, "Allah korusun birkaç haftalık rehavet, birkaç haftalık yanlış adım... Bir anda bakarsınız, ya bunlar nereden baymıza geldi demir" diye konuştu.

**'Borçla lüks yaşamak sürdürülemez'**

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, aslokların sanayiden kazanılmak istendiğini, refahın da bu sayede artacağını söyledi. Özleik Holding tarafından hayata geçirilen River Plaza'nın açılış töreninde Babacan, "Sanayide kazanacağız o kazandırmızın sonucu olarak daha güzel mekânlarda oturacağız, çalışmamız yapacağız. Ülkenin girdisinden borçlanarak, daha lüks mekânlarda çalışmak, yaşamak ve eğlenmek sürdürülemez" dedi. Yatırımcılara "Aman sanayiye ihmal etmeyin" diye seslenen Babacan şöyle devam etti: "Pergelin ayağı gibi bir aydın sanayici diğer aydınların yanına sektörde durun. Ama esas olan sanayidir. Katma değer sanayidedir."

Finansal Kurumlar Birliği



Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Zeki Özalp, birliği kuruluğundan bu yana verdiği katkılardan dolayı Ali Babacan'a bir plaket verdi.

**'DEMOKRASI İYİ İŞLİYORSA  
ekonomi dayanıklı olur'**

"Kişiler gelip geçicidir, herkes fanidir" diyen Başbakan Yardımcısı Babacan, demokrasi iyi işliyorsa, öngörülebilirlik varsa, hukuk çerçevesi sağlamsa ve yargı iyi işliyorsa ekonominin de dayanıklı olduğunu ifade etti

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, "Kişiler gelip geçicidir, herkes fanidir. Ama kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse, o ülkelere biz ileri demokrasi diyoruz, o ülkeler zaten ileri ekonomi haline de gelir" dedi. Finansal Kurumlar Birliği'nin 3. Genel Kurul Toplantısı'nda konuşan Babacan, "İyi işleyen demokrasilerde kurallar ve kurumların son derece önemli olduğunu altını çizerek, "Ne kadar kuralı bazı bir mevduat varsa, hele hele de ekonomide ne kadar çok kuralların hakim olduğu bir ortam varsa o ülke o kadar öngörülebilir, o ülke o kadar güvenilir bir ülke olur" dedi. Babacan, demokrasi iyi işliyorsa, öngörülebilirlik varsa, hukuk çerçevesi sağlamsa ve yargı iyi işliyorsa ekonominin de dayanıklı olduğunu ifade etti.

**'BAZEN FİNANS SEKTÖRÜNE SERT ÇIKMA POPÜLİZMİNİ YAPIYORUZ'**  
Finans sektörünün mali bünyesinin sağlamlığının, ekonomi için olmazsa olmaz olduğunu kaydeden Babacan, "Bunu zayıflığa bırakacak hiçbir adım, hiçbir karar olmamalıdır, olmayacaktır da" dedi. Siyasi açıdan bakıldığında finans sektörüyle ilgili daha sert sözler sarf etmenin, daha farklı yaklaşımlarda bulunmanın bazen kolay olabileceğini vurgulayan Babacan "Bunun da popülizmini yapıyoruz bazen. Ama işin gereğine döndüğümüz zaman, Türkiye'nin geleceğiyle ilgili, ekonominin bünyesiyle ilgili hangi konularda neler yapılması gerekir, kritik noktalar hangileridir diye baktığımızda finans sektörü çok çok önemli bir taşıyıcıdır" diye konuştu.



Ali Babacan, Özleik Holding tarafından hayata geçirilen River Plaza'nın açılış törenine katıldı.

**'ENFLASYON  
SABIKAMIZ VAR  
DAHA ŞİLEMEDİK'**

Türkiye'nin enflasyon sabıkası olduğunu kaydeden Babacan, "Türkiye'nin bir enflasyon sabıkası var. Onu daha şilemedik. Dikkat edilmezse hemen yeniden çit haneye çkma riski olan bir enflasyon yaparsanız batediyorsunuz. Dolayısıyla bunlarla mücadelede kararlılıkla devam etmemiz gerekiyor. Uzun vadede salımetimiz için olmazsa olmaz bir adım. Enflasyon beklentisindeki en ufak bozulma piyasa faizlerin de yanında üç puan beş puan artar. Enflasyon beklentisi çok önemli. Enflasyon beklentisi Türkiye'de düğmeden hazinenin borçlanma faizi, dolayısıyla reel sektörün Türk Lirası cinsinden orta uzun vadede borçlanma faizlerini düşürmek mümkün değil. Onun için enflasyonla mücadelede ada geri adım atmamalıyız" dedi.

**BUGÜN**Bugün  
12.04.2015

Kupür Sayısı: 6 Sayfa: 6

**Finansçılara yeni merkez**

**Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) Genel Kurulu, dün İstanbul Levent'te yapıldı. Bu kapsamda FKB'nin yeni genel merkezine bir ziyaret gerçekleştiren Başbakan Yardımcısı Ali Babacan buranın resmi açılışını da yaptı.**



Yeni Akit  
12.04.2015  
Kupür Sayısı: 4 Sayfa: 4



Yeni Şafak  
12.04.2015  
Kupür Sayısı: 5 Sayfa: 5

## BÜYÜMEDE KALİTE ÖNEMLİ

Büyümenin rakamının önemli, ancak niteliğinin çok daha öne çıktığını belirten Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, "Biz günü kurtaracak politikalar uyguladık, bugüne kadar kaç defa yol kazası olmuştu" dedi

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, dünyanın içinde bulunduğu ekonomik duruma iyi bakılması gerektiğini belirterek, AK Parti hükümetlerinin tedbirli duruşları ve dikkatli yönetiminin, Türkiye'yi dalgalanmalardan koruduğunu, zamanında alınan tedbirlerin Türkiye'deki dalgalanmanın boyutunu düşük tuttuğunu söyledi.

### YANILGIYA KAPILMAYALIM

Finansal Kurumlar Birliğinin 3. Genel Kurul Toplantısı'nda konuşan Babacan, dünyada krizin etkilerinin halen geçmediğini söyledi. "Bazen şöyle bir yanılgıya kapılıyoruz. Biz artık Türkiye'yi, güçlendik, dolayısıyla siyasi istikrar da var, bize hiçbir şey olmaz. Bu çok yanlış. Öyle değil" diyen Bakan Ali Babacan, en ufak bir tedbirsizliğin, şiddet-

li dalgalanma dönemlerinde yıkıcı etkilerinin olabileceğini vurguladı.

Türkiye'de ardarda 20'den fazla çeyrekte büyümesini hatırlatan Babacan, büyüme rakamının önemli olduğunu, ama kalitesinin de çok önemli olduğunu belirterek, "Yoksa günü kurtaracak politikalar uyguladık, bugüne kadar kaç defa yol kazası olmuştu" dedi.

### ÖZDİLEK AÇILIŞINA KATILDI

Özdilek Holding'in yatırım River Plaza'nın açılış töreninde konuşan Babacan, güven ve istikrar vurgusu yaptı. Babacan, "Sanayiye kazanacağız, o kazandığımızın sonucu olarak daha güzel mekanlarda oturacağız" diye konuştu. Babacan, kişilerin gelip geçici olduğunu, asıl olanın kurumlar ve kuralların iyi yerleşmesi olduğunu kaydetti.



Başbakan Yardımcısı Ali Babacan ile Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Öizer, Dedeman Otel'de yapılan Finansal Kurumlar Birliği'nin 3. Genel Kurulu'na katıldı.



## Yatırım güven ve istikrarla olur

Özdilek Holding'in yatırım River Plaza'nın açılış töreninde konuşan Babacan, güven ve istikrar vurgusu yaptı. Türkiye'de yatırımların artmasının siyasetteki istikrar ile mümkün olduğunu dile getiren Babacan, "Güven oluştuktan sonra istikrar kolaylaşıyor. Güven olmadığı zaman istikrar olmaz, ticaret de yürümez" dedi.

### FINANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ MERKEZİ ACILDI

Konuşmaların ardından Babacan, Özdilek ve diğer davetliler plazanın önünde açılış kurdelesini kesti. Katılımcılara plaza hakkında bilgi verildi. Babacan buradaki programın ardından River Plaza'nın içinde yer alan Finansal Kurumlar Birliği genel merkezinin de açılış kurdelesini keserek merkez hakkında bilgi aldı.

Özdilek Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Özdilek ise yatırımları Türkiye'nin istikra-

na borçlu olduklarını söyleyerek, yatırımların artarak süreceğini kaydetti. Özdilek şöyle devam etti:

### RİVER PLAZA'DA 3 BİN BEYAZ YAKALI ÇALIŞACAK

"Özdilek olarak Türkiye'nin her noktasında her zaman en iyi kalite ve hizmeti sunmak için çalıştık. İlk kuruluşumuzdan itibaren yeni teknolojileri kullanarak dünyanın ilk 10 havlu fabrikasından biri haline geldik. Özdilek olarak 6 bin 500 kişiye istihdam sağlıyoruz. İnsana yatırıma ve kurumsallaşmaya çok önem veriyoruz. Başbakan Yardımcımız Ali Babacan ile dost olduğumuz için büyük mutluluk duyuyoruz. Bu yıl 100 milyon lira vergi sağlamayı hedefliyoruz. Bugün açılışını gerçekleştirdiğimiz River Plaza ise yaklaşık 3 bin beyaz yakalı çalışmanı ağırlayacak bir kapasiteyle en yeni teknolojilerle inşa edildi."

# Topal ördek gibi konuştu

Başbakan Yardımcısı Babacan "Kişiler gelip geçicidir. Herkes fanidir. Kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse herşey öngörülebilir ve güvenilir olur" diye konuştu

7 Haziran sonrası yeni hükümetin Ali Babacan'sız şekilleneceği yavaş yavaş netleşiyor. Önceki gün Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun Babacan'la ilgili, "Dışarıdan bakanlık ihtimal dışı değil. Ancak siyasette yeni gelenlerin de önünü açmak lazım" sözlerinin ardından Babacan da dün katıldığı bir törende yeni dönemde yokmuş gibi mesajlar verdi.

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, "Kişiler gelip geçicidir, herkes fanidir. Ama kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse, o ülkelere biz ileri demokrasi diyoruz, o ülkeler zaten ileri ekonomi haline de gelir" dedi.

Babacan, Türkiye'deki bankaların güçlü olduğunu ancak banka dışındaki finans kuruluşlarının gelişmesinin Türkiye açısından son derece önemli olduğunu söyledi. Öngörülebilirliğin öneminde işaret eden Babacan, ileriye dönük vizyon belirleme ve gelecekle ilgili atılacak adımların net bir şekilde ortaya konmasının gerekliliği anlattı. Ali Babacan, iyi işleyen

## Topal ördek nedir?

LAME Duck yani topal ördek tanımı, tekrar seçilme kuralı yüzünden siyasi kariyeri bitemek üzere olan ABD başkanları için kullanılır. Ali Babacan da Ak Parti'deki 3 dönem kuralı yüzünden önümüzdeki seçimlerde milletvekili adayı gösterilmedi. Dışarıdan kabineye girme ihtimali ise her zaman var.

demokrasilerde kurallar ve kurumların son derece önemli olduğunu altını çizdi.

## Kurumlar çok önemli

Babacan, "Ne kadar kural bazı bir mevkin varsa, hele hele ekonomide ne kadar çok kuralların hakim olduğu bir ortam varsa o ülke o kadar öngörülebilir, o kadar güvenilir bir ülke olur" dedi. Kurumların son derece önemli olduğunu vurgulayan Babacan, kurumların tek tek güçlü olduğunu, tek tek itibarlı olduğunu aktararak, iyi işleyen demokrasilerde

o ülkenin toplam gücü ve itibarının, o ülkenin kurumlarının toplam gücünden ve itibarından oluşacağını anlattı. "Kişiler gelip geçicidir, herkes fanidir. Ama kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse, o ülkelere biz ileri demokrasi diyoruz, o ülkeler zaten ileri ekonomi haline de gelir" diyen Babacan, demokrasi iyi işliyorsa, öngörülebilirlik varsa, hukuk çerçevesi sağlamsa ve yargı iyi işliyorsa ekonominin de dayanıklı olduğunu ifade etti.

Finans sektörü ile ilgili başta BDDK ve SPK olmak üzere, TMSF ve düzenleme yetkisi olan Hazine ile Merkez Bankası gibi kuruluşların hepsinin bu süreç içerisinde kendi gücünü, güvenilirliğini ve itibarını ortaya koyduğuna dikkati çeken Babacan, finans kuruluşlarına güven varsa, bunun özel sektörün katkısının bir parçası olduğunu, ancak bütününde düzenleyici kurumların rasyonel davranması, her türlü şartta hukuk çerçevesinde iş yapıyor olmasının güvenin temini olduğunu ifade etti.



## Finansal Kurumlar Birliği plaket verdi

BAŞBAKAN Yardımcısı Ali Babacan, dün İstanbul'daydı. Babacan, önce Finansal Kurumlar Birliği'nin 3. Genel Kurul Toplantısı'na katıldı. Ali Babacan'ın konuşmasının ardından birlik yönetimine teşekkür plaketi verildi.



Başbakan Yardımcısı Ali Babacan Finansal Kurumlar Birliği Genel Kurulu'na katıldı. Babacan'ı burada FKB Başkanı Osman Zeki Özger (solda) karşıladı.

## Bizler faniyiz kurumlar kalıcı

■ BAŞBAKAN Yardımcısı Ali Babacan, "Kişiler gelip geçicidir, herkes fanidir. Ama kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse, o ülkelere biz ileri demokrasi diyoruz, o ülkeler zaten ileri ekonomi haline de gelir" dedi. **Finansal Kurumlar Birliği'nin 3. Genel Kurul Toplantısı'nda** konuşan Babacan, Türkiye'deki bankaların güçlü olduğunu ancak banka dışındaki finans kuruluşlarının gelişmesinin Türkiye açısından son derece önemli olduğunu söyledi. Daha önce finans çevreleri için yaptıkları uygulamaları anımsatan Babacan, bunların hepsinin finans sektörünün Türkiye'de sağlam bir zemine oturmasını sağladığını ifade etti.

## İSTİHDAM PAKETİ SEVİNDİRDİ

Ali Babacan, iyi işleyen demokrasilerde kurallar ve kurumların son derece önemli olduğunu altını çizerek, "Ne kadar kural bazı bir mevkin varsa, hele hele de ekonomide ne kadar çok kuralların hakim olduğu bir ortam varsa o ülke o kadar öngörülebilir, o ülke o kadar güvenilir bir ülke olur" dedi. **Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger** ise, ekonomi yönetimi tarafından bir süre önce açıklanan istihdam ve üretime yönelik ekonomik paketin, orta gelir tuzağının tartışıldığı bugünlerde sanayici ve yatırımcılara moral verdiğini ifade etti.

# Kişiler gelip geçici, herkes fani

'Üç dönem' kuralına takılan Babacan seçim sonrası için piyasalara mesaj verdi. Babacan, "Kişiler gelip geçicidir, herkes fanidir. Ama kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse, ileri ekonomi haline gelir" dedi.



Babacan, Finansal Kurumlar Birliği'nin genel kuruluna katıldı. Babacan daha sonra hem River Plaza'ya hem de birliğin genel merkezinin açılışını yaptı.

**FINANSAL Kurumlar Birliği** (FKB) 3'üncü olağan genel kurulu, dün yapıldı. Genel kurula katılan Başbakan Yardımcısı Ali Babacan Türkiye ekonomisindeki finansal istikrara ve büyük potansiyele vurgu yaptı. Babacan "Kişiler gelip geçicidir, herkes fanidir. Ama kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse, o ülkelere biz ileri demokrasi diyoruz, o ülkeler zaten ileri ekonomi haline de gelir" dedi. Babacan, Türkiye'deki bankaların güçlü olduğunu ancak banka dışındaki finans kuruluşlarının gelişmesinin Türkiye açısından son derece önemli olduğunu söyledi. Öngörülebilirliğin önemine işaret eden Babacan, ileriye dönük vizyon belirleme ve gelecekle ilgili atılacak adımların net bir şekilde ortaya konmasını gerekliliği anlattı. Daha önce finans çevreleri için yaptıkları uygulamaları anımsatan Babacan, bunların hepsinin fi-

nans sektörünün Türkiye'de sağlam bir zemine oturmasını sağladığını ifade etti. Son 12 yılda, uluslararası doğrudan sermayenin önemli bir kısmının finans sektörüne geldiğini vurgulayan Babacan "Bazıları diyor ki; 'bunlar çok para kazanıyor, onun için sermaye buraya geliyor.' Bu doğru değil. Hızla büyüyen finans sektörünün sermaye ihtiyacı da çok çok büyük. Ya bu sermayeyi dışarıdan alıp koyacaklar, ya da kendi kazandıklarını kuyuya atarak sermayelerini bilançolarına orantılı bir şekilde büyütecekler" şeklinde konuştu.

## Ekonomiye değer katıyoruz

**Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger de Finansal Kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak Türkiye ekonomisine bundan sonra da değer katacak çalışmalarını sürdüreceğiz" dedi.

## RİVER PLAZA'NIN AÇILIŞINI YAPTI

**BAŞBAKAN** Yardımcısı Ali Babacan buradaki konuşmasının ardından Levent'te bulunan Özdilek altesine tarafından yaptırılan bir plazanın açılışına katıldı. Burada Hüseyin Özdilek'ten plazayla ilgili bilgi alan Babacan, açılış kurdelesini kesti. Babacan yaptığı konuşmada, Türkiye'deki alışveriş merkezlerinin dünyadaki en iyi ekonomilere sahip ülkelerdeki alışveriş merkezleriyle aynı kalitede olduğunu söyledi. Babacan, yatırımcılara sanayideki yatırımlarından da vazgeçmemeleri uyarısında bulundu. Özdilek Holding'in yeni yatırımları arasında yer alan Büyükdere Caddesi'ndeki River Plaza, 2014 yılı itibarıyla ofis kiralamalarına başlamıştı.

**B**aşbakan Yardımcısı Ali Babacan, dün İstanbul'daydı. **Finansal Kurumlar Birliği**'nin 3. Genel Kurul Toplantısı'na katılan Babacan, ardından birliğin merkezinin de bulunduğu River Plaza'nın açılışını yaptı. Türkiye'deki bankaların güçlü olduğunu ancak banka dışındaki finans kuruluşlarının gelişmesinin son derece önemli olduğunu belirten Babacan, öngörülebilirliğin önemine işaret etti.

### FINANSAL SERMAYE

Son 12 yılda, uluslararası doğrudan sermayenin önemli bir kısmının finans sektörüne geldiğini vurgulayan Babacan, "Bazıları diyor ki; 'bunlar çok para kazanıyor, onun için sermaye buraya geliyor.' Bu doğru değil. Hızla büyüyen finans sektörünün sermaye ihtiyacı da çok çok büyük. Ya bu sermayeyi dışarıdan alıp koyacaklar, ya da kendi kazandıklarını kuyuya atarak sermayelerini bilançolarına orantılı bir şekilde büyütecekler" dedi.

### KURAL VE KURUMLAR ÖNEMLİ

Ali Babacan, iyi işleyen demokrasilerde kurallar ve kurumların son derece önemli olduğunu altını çizerek, "Ne kadar kural bazlı bir mevkin varsa, o ülke o kadar güvenilir bir ülke olur" dedi. İyi işleyen demokrasilerde ülkenin toplam gücü ve itibarı o ülkenin kurumlarının toplam gücünden ve itibarından oluşacağını anlatan Babacan, "Kişiler gelip geçicidir, herkes fanidir. Ama kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse, o ülkelere biz ileri demokrasi diyoruz" diye konuştu.

### FINANS SEKTÖRÜMÜZE LAF YOK

Başbakan Yardımcısı Babacan, Türkiye ile ilgili uluslararası değerlendirmelerin farklılaşmasına dikkat çekerek şunları kaydetti: "Ama bizim finans sektörümüz ile ilgili olumsuz bir yorum, olumsuz bir yaklaşım asla göremezsiniz. İşte bu anlayış, Türkiye geneline taşıyabildiğimiz gün, Türkiye'nin topyeğin kalkacağı dönem başlayacaktır."

### ETRAFTA OLUP BİTENE DİKKAT

Finans sektörünün mali binyesinin sağlanmasının ekonomi için olmazsa olmaz olduğunu vurgulayan Babacan, "Bunu zafiyete bırakacak hiçbir adım, hiçbir karar olmamalıdır, olmayacaktır da. Ancak, dış dünyadan bağımsız bir ülke değiliz. Dünya ekonomisinin yaklaşık yüzde 1'ine denk gelen büyüklükte bir ekonomiyiz. Dolayısıyla etrafta ne olup bittiğini dikkate almazsak, Allah korusun yol kazalan bizi bekleyebilir" dedi. Babacan, şu uyarılarda da bulundu: "Yoksa güntü kurtaracak politikalar uygulasaydık, bugüne kadar kaç defa yol kazası olmuştu. En ufak bir tedbirsizliğin şiddetli dalgalanma dönemlerinde yıkıcı etkileri olabilir. Enflasyon beklentisindeki en ufak bozulma piyasa faizlerini anında 3-5 puan artırır." ■ EKONOMİ SERVİSİ - İSTANBUL

# Kişiler geçici kurallar kalıcı

**Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, ileri demokrasilerde kişilerin gelip geçici olduğunu belirterek, "Kişiler gelip geçicidir, herkes fanidir. Ama kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse, o ülkelere biz ileri demokrasi diyoruz, o ülkeler zaten ileri ekonomi haline de gelir" dedi.**

**Son 12 yılda uluslararası doğrudan sermayenin önemli bir kısmının finans sektörüne geldiğini belirten Babacan: "Finans sektöründeki gibi iyi işleyen kuralları ve itibarlı kurumsal yapıyı Türkiye geneline taşıyabildiğimiz gün, Türkiye topyeğin kalkınmaya başlar."**

**Büyümenin kendisi kadar kalitesinin de önemli olduğunu belirten Babacan, bunun için mali disiplinin ve sanayi üretimi endeksi bir yaklaşımın sergilenmesi gerektiğini kaydetti.**



## Siyasi istikrar yara alırsa ekonomik istikrar zorlaşır

Babacan, siyasi istikrar sağlanmadıkça, doğru makroekonomik politikalar uygulanmadıkça, sektörlerle ilgili gerçekçi çözüm üretici bir anlayışı yerleştirdikten sonra Türkiye'nin önünün açık olacağını belirterek, bunun gelecek dönemde daha da sağlanmasını için her türlü hazırlıkları yaptıklarını söyledi. Siyasi istikrarın yaralandığı bir ülkede ekonomik istikrardan bahsetmenin zor olduğunu ifade eden Babacan, bunun üzerine iyi makroekonomik politikalar, ardından da sektör sektörü iyi mikro reformlar olması gerektiğini dile getirdi.

## Katılım için yeni bir çalışma yapıyoruz

**Katılım bankaları için yeni bir çalışmaları bulunduğunu belirten Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, şunları kaydetti: "Bellî bir alıcı satıcı ilişkisi var zaten, ortaklık anlayışı ile bir işlem yapılıyor ise bunu nasıl daha çok teşvik edebiliriz" diye Maliye Bakanlığı ile Sermaye Piyasası Kurulu'na çalışın dedim. Katılım Bankaları Birliği'nden öneriler geliyor. Bunları önemli görüyoruz. Yani biraz**

**daha risk paylaşımı, biraz daha ortaklık teklifi... Böyle borç al, borç verden öte biraz daha kader ortaklığına bakış açısının önemli olduğunu düşünüyorum. Bu, risk yönetimi açısından son derece faydalı. Özellikle dalgalanmalarda çok önemli bir koruyucu etkisi olduğunu düşünüyoruz, bir bakıma ekonominin otomatik bir sigortalama mekanizması haline geliyor. Bunun üzerinde çalışıyoruz."**

BAŞBAKAN YARDIMCISI ALİ BABACAN'DAN VEDA GİBİ KONUŞMA

# KİŞİLER GELİP GEÇİCİDİR

Kurumların son derece önemli olduğunu vurgulayan Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, "Kişiler gelip geçicidir, herkes fanidir. Ama kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse o ülkelere biz ileri demokrasi diyoruz, o ülkelere zaten ileri ekonomi haline de gelir" dedi.

**B**AŞBAKAN Yardımcısı Ali Babacan, "Kişiler gelip geçicidir, herkes fanidir. Ama kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse, o ülkelere biz ileri demokrasi diyoruz, o ülkelere zaten ileri ekonomi haline de gelir" dedi.

Finansal Kurumlar Birliği'nin 3. Genel Kurul Toplantısı'nda konuşan Babacan, Türkiye'deki bankaların güçlü olduğunu ancak banka dışındaki finans kuruluşlarının gelişmesinin Türkiye açısından son derece önemli olduğunu söyledi.

## İlk sırada VERGİ indirimi var

KURUMLARIN girişlerini aldıkları belirlen Babacan, "Devletten ne istiyorsunuz?" diye soru sorduğunda, ilk sırada vergi indirimleri ile bazı harçların kaldırılmasına yönelik taleplerin olduğunu söyledi. Babacan, bunların makul olduğunu, ancak bu isteklerin karşılanmayacağını devlet bütçesi ile ilgili olduğunu bildirdi.

## Büyümenin kalitesi önemli

YAPISAL reformlar Türkiye'nin potansiyel büyümesinin artırılmasını gerektirdiğini belirten Ali Babacan, "Büyümenin rakamı da kalitesi de önemli. Yoksa günü kurtaracak politikalar uygulanırsa, başına kadar kaç defa yol kazandı olmuştur. Bu bakış açısı Türkiye'de kurmanız son derece önemli" dedi.

ile ilgili uluslararası değerlendirmelere bakıldığında farklı yerler görülmüştür. Ama finans sektörümüz ile ilgili olmuyor biz yorum, görmezsiniz. İşte bu anlayış, finans sektörü ile ilgili iyi işleyen kurallar ve itibarlı kurumlara oluşturduğumuz yapış, Türkiye genelinde taşıyabildiğimiz gün, Türkiye'nin topyekun kalkınacağı dönem başlayacaktır. Her ne kadar bazen eleştirek de finans sektörünün mali bünyesinin sağlamış, ekonomi için olmazsa olmazdır."

## 'Bize bir şey olmaz' yanılışı

Ali Babacan, zamantunda alınan tedbirlerin Türkiye'deki dalgalanmanın boyutunu düşük tuttuğunu kaydetti. "Bazen şöyle bir yanılışa kapılıyoruz. Biz artık Türkiye'ye güçlendik, dolayısıyla siyasi istikrar da var, bize hiçbir şey olmaz. Bu çok yanlış. Oyle değil" diyen Babacan, en ufak bir tedbirsizliğin, güdüllü dalgalanma dönemlerinde yıkıcı etkilerinin olabileceğini belirtti.

## Refah seviyesini koruyalım

PETROL fiyatları yarı yarıya düşmesiyle Türkiye'nin cari açığını yüzde 4,5 olduğunu aktaran Babacan, Türkiye'nin yine 'cari açığı yüksek ülkeler' arasında olacağını ama eskie kıyasla bu oranın düşmesinin güzel olduğunu altını çizdi. Cari açığın finansmanının daha çok vergi toplayarak sağlanamayacağını vurgulayan Babacan, "Bu açık kadar Türkiye'ye döviz giriş olacak ki, bu refah seviyesini koruyalım" dedi.



Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, İstanbul Leyvan ve Bulman Otelleri'nde düzenlenen 3. Genel Kurul Toplantısı'na katıldı. Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, İstanbul Leyvan ve Bulman Otelleri'nde düzenlenen 3. Genel Kurul Toplantısı'na katıldı.

## Sert konuşmak kolay

REEL sektör denildiğinde milyonlarca kişinin olduğunu, ancak finans denildiğinde topu topu 50 bankanın, bütçelerin üyeleri de katılırsa sayının arttığını belirten Babacan, sözlerine şöyle devam etti: "Siyasi açıdan bakıldığında, finans sektörü ile ilgili daha sert sözler sarf etmek, daha fazla yaklaşımlarda bulunmak bazen kolay olabilir. Bunun da popülizmini yapıyoruz bazen. Ama için getirmeye döndüğümüz zaman, Türkiye'nin geleceği ile ilgili, ekonominin bünyesi ile ilgili hangi konularda neter yapılması gerekir, kritik noktalar hangileridir diye bakıldığında finans sektörü çok çok önemli bir taşıyıcıdır."

# Finans sektörünün kalbi İstanbul'da attı

**B**ankacılık dışı finans kesiminin en önemli unsurlarından olan finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği**'nin (FKB) 3'üncü Olağan Genel Kurulu, 11 Nisan 2015 Cumartesi günü İstanbul'da düzenlendi. Ekonomi yönetiminin önemli isimlerinin katılımı ile gerçekleştirilen Genel Kurul'da Türkiye ekonomisinin mevcut durumuna ve gelecekteki seyrine yönelik değerlendirmeler de masaya yatırıldı.

FKB'nin Dedeman İstanbul Hotel'de düzenlenen ve 117 üye şirketin yöneticileri ile Birlik Yönetiminin hazır bulunduğu Genel Kurul'a Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Ali Babacan konuşmacı olarak katıldı.

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Genel Kurul'daki konuşmasında Türkiye'deki finans piyasalarının ve ekonominin istikrarlı bir şekilde çalıştığına, Türkiye'nin güçlü potansiyelini sürdürdüğüne vurgu yaptı.

FKB Genel Kurul'unda konuşma yapan **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger** Nisan 2014'te yapılan 2'inci Genel Kurul'dan bu yana yapılanları özetlerken, her geçen gün daha da güçlendiklerini altını çizdi.

Özger, "Ülkemizin 2023 hedefleri çerçevesinde güçlü, sağlam ve sürdürülebilir bir finansal sistemin oluşturulmasına katkı sunmak amacıyla ekonomi yönetiminin engin vizyonu ile başladığımız faaliyetlerimizi üç yıldır aynı hız ve heyecan ile sürdürüyoruz. "Birlikten Güç Doğar" anlayışı ile ülkemiz ekonomisindeki bankacılık dışı finans sektörünün payının artırılması, finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi, temsil ettiğimiz sektörlerin hak ve menfaatlerini koruyarak sağlıklı bir rekabet ortamı yaratılması amacıyla aktif bir kurumsal faaliyet vizyonu üstlendik.

Birliğimizin çatısı altında faaliyet gösteren tüm sektörler, 2014 yılında reel ekonomimize katkı sağlamak amacıyla mevcut konularını güçlendirip, daha da ileriye götürme yönünde yoğun çaba göstererek, karşılığını almayı başardı.

Bu dönemde her üç sektör de KOBİ'lerimizin gelişmesine ciddi katkılarda bulunarak gerek işlem hacmi gerek sağladıkları finansman gerekse aktif yapısı ve karlılıkları ile birbirlerine çok yakın sonuçlar



aldılar. Ortak sinerjinin sağladığı olumlu katkılarla yüksek bir hizmet kalitesine ulaşıldı. Bu da istikrar ve sürdürülebilirliği getirdi. Önümüzdeki dönemde, Birlik olmanın sağladığı bu sinerji ile ekonomiye sunduğumuz katkıyı artırarak ilerlemeyi hedefliyoruz" dedi.

## 80 MİLYAR TL'LİK AKTİF BÜYÜKLÜK

Bankacılık dışı finansman alanının en güçlü temsilcisi konumundaki **Finansal Kurumlar Birliği** olarak, üç sektörden toplam 117 üye finansal kuruluş ve 7 bin 300 çalışanı temsil ettiklerini belirten **Osman Zeki Özger**, 2014 sonu itibarıyla üç sektörün aktif toplamının bir önceki yıla kıyasla yüzde 20 artışla 80 milyar TL'ye, toplam işlem hacminin yüzde 26 artışla 148 milyar TL'ye, özkaynaklarının yüzde 13 artışla 12 milyar TL'ye ve kârlılığının da yüzde 24 artışla 1,4 milyar TL'ye çıktığını belirtti. Birliğin kuruluşundan bu yana geçen kısa sürede oldukça hızlı yol alındığını altını çizen Özger, 2014'te gerçekleştirdikleri atılımlarla her üç sektörün işleyişinde çok önemli yer tutan gelişmelerin kaydedildiğini ve bankacılık dışı finans sektörünün referans kurumuna geldiklerini ifade etti.

Özger şöyle devam etti:

"Birlik olarak kurumsal altyapı çalışmalarımızı tamamladıktan sonra ilgili kurumların desteğiyle oluşturduğumuz işbirlikleri sayesinde sektörlerin faaliyet alanlarını birinci dereceden etkileyen gelişmelerin hayata geçmesini sağladık. Bu gelişmeler arasında finansal kiralama sektörü için noter zorunluluğunu ortadan kaldıran Merkezi Kayıt Kuruluşu işbirliği ile hayata geçirilen Sözleşme Tescil Sistemi'ni, faktoring sektörü için mükerrer finansmanı önlemek amacıyla Kredi Kayıt Bürosu ile işbirliğinde gerçekleştirilen Merkezi Fatura Kayıt Sistemi'ni öncelikli olarak sayabiliriz. Bu gelişmelerin hepsi Birlik olarak son bir yılda önemli oranda mesafe kat ettiğimizi ortaya koyuyor. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak Türkiye ekonomisi için değer üretmeye devam edeceğiz."

(Başkent)

## Başbakan Yardımcısı Ali Babacan: KALİTELİ İŞ YAPTIK!

Finansal Kurumlar Birliği'nin 3. Genel Kurul Toplantısı'nda konuşan Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, büyüme rakamının önemli olduğunu, ama kalitesinin de çok önemli olduğunu belirterek, "Yoksa günü kurtaracak politikalar uygulaysaydık, bugüne kadar kaç defa yol kazası olmuştu" dedi

### İyi işleyen demokrasilerde kurallar ve kurumlar son derece önemli

Ali Babacan, iyi işleyen demokrasilerde kurallar ve kurumların son derece önemli olduğunu altını çizerek, "Ne kadar kural bazlı bir mevkin varsa, hele hele de ekonomide ne kadar çok kuralların hakim olduğu bir ortam varsa o ülke o kadar öngörülebilir, o ülke o kadar güvenilir bir ülke olur" dedi. Kurumların son derece önemli olduğunu vurgulayan Babacan, kurumların tek tek güçlü olduğunu, tek tek itibarlı olduğunu aktararak, iyi işleyen demokrasilerde o ülkenin toplam gücü ve itibarının, o ülkenin kurumlarının toplam gücünden ve itibarından oluşacağını anlattı. "Kisiler gelip geçicidir, herkes fanidir. Ama kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse, o ülkelere biz iyi demokrasi diyoruz, o ülkeler zaten iyi ekonomi haline de gelir" diyen Babacan, demokrasinin iyi işleyorsa, öngörülebilirlik varsa, hukuk çerçevesi sağlamsa ve yargı iyi işleyorsa ekonominin de dayanıklı olduğunu ifade etti. Babacan, "Belli Türkiye ile ilgili uluslararası değerlendirmelere baktığınızda olumlu olumsuz farkı şeyler görebilirsiniz. Ama bizim finans sektörümüz ile ilgili olumsuz bir yorum, olumsuz bir



yaklaşım asla göremezsiniz. İşte bu anlayış, finans sektörü ile ilgili iyi işleyen kurallar ve itibarlı kurumlarla oluşturduğumuz yapıyı, Türkiye genelinde taşıyabildiğimiz gün, Türkiye'nin topyekün kalkınacağı dönem başlayacaktır" şeklinde konuştu. Dünya ülkelerinin içinde bulunduğu ekonomik durumu anlatan Babacan, tedbirli duruşun ve dikkatli yönetimlerinin, Türkiye'yi bu dalgalanmalardan koruduğunu, zamanında alınan tedbirlerin Türkiye'deki dalgalanmanın boyutunu düşük tuttuğunu kaydetti. "Bazen söyle bir yanlıya kapılıyoruz. Biz artık Türkiye'yi, güçlendik, dolayısıyla siyasi istikrar da var, bizz hiçbir şey olmaz. Bu çok yanlış. Öyle dediği diyen Babacan, en ufak bir tedbirsizliğin, şiddetli dalgalanma dönemlerinde yitici etkilerinin olabileceğini belirterek, sunulan dile getirdi: "Bazen rehavete kapılabiliriz. Memleketle işler düzeldi, dolayısıyla daha maceracı bir yaklaşımda bulunabiliriz. Bir de şunu deneyelim, bir de bunu yapalım. Böyle bir ortam kesinlikle yok. Allah korusun bir kaç haftalık rehavet, bir kaç haftalık yanlış adım... Bir anda bakarsınız, ya bunlar nereden başlamış geliyor. Dolayısıyla hep dikkat etmemiz gerekiyor. Ama dikkat edelim derken de bir kokuyla, duralım bakalım hiçbir şey yapmayalım, ondan sonra hareket edelim kıvamına da gelemeyelim." (AA)

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, "Kisiler gelip geçicidir, herkes fanidir. Ama kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse, o ülkelere biz iyi demokrasi diyoruz, o ülkeler zaten iyi ekonomi haline de gelir" dedi. Finansal Kurumlar Birliği'nin 3. Genel Kurul Toplantısı'nda konuşan Babacan, Türkiye'deki bankaların güçlü olduğunu ancak banka dışındaki finans kuruluşlarının gelişmesinin Türkiye açısından son derece önemli olduğunu söyledi. Öngörülebilirliğin önemine işaret eden Babacan, ilerleyen dönem vizyon belirleme ve gelecek ile ilgili stratejik adımların net bir şekilde ortaya konmasının gerekliliğini anlattı. Daha önce finans çevreleri için yaptıkları uygulamaları anımsatan Babacan, bunların hepsinin finans sektörünün Türkiye'de sağlanabilirliğini oturtmasını sağladığını ifade etti. Son 12 yılda, uluslararası doğrudan sermayenin önemli bir kısmının finans sektörüne geldiğini vurgulayan Babacan, "Bazılar diyor ki; 'bunlar çok para kazanıyor, onun için sermaye buraya geliyor'. Bu doğru değil. Hızla büyüyen finans sektörünün sermaye ihtiyacı da çok çok büyük. Ya bu sermayeyi dışarıdan alıp koyacaklar, ya da kendi kazandırlarını kuyuya atarak sermayelerini bilancolarına orantılı bir şekilde büyütcekler" dedi.

"Katılım bankaları için yeni bir çalışmamız var" Babacan, siyasi istikrar sağlanırsa sağlanırsa, doğru mikro ekonomik politikalar uygulandıktan, sektörlerle ilgili geçecek süreçlerin bir anlayışla yerleştirildikten sonra Türkiye'nin önünün açık olduğunu belirterek, bunun gelecek örnekte daha da uygulanacağını için her türlü hazırlıkların yapıldığını söyledi. Siyasi istikrarın yarandığı bir

tamdan bahsedemeyiz. Ve yapsal reformlarla Türkiye'nin potansiyel büyümesini artırmalıyız. Büyümenin rakamı önemli, ama kalitesi de çok çok önemli. Yoksa günü kurtarmak politikalar uygulandıktan, bugüne kadar kaç defa yol kazası olmuştu. Büyümenin temeli sağlam olacak. Önemli olan bugün nerede olduğumuz değil, 5 yıl sonra nerede olduğumuz. 2015 yılında diyelim ki artı 2 puan büyüydük, ondan sonra arkadan 3 yıl arka arkaya beledi ödedik. Sonuçta 2019 yılı geldiğinde olabileceğinden daha kötü bir noktaya geldik. Bunu istemeyiz. Bunlar günlük manşet olur, haber olur, ama memlekete faydasız olmaz. İşte bu bakış açısını Türkiye'de kurmamız son derece önemli. Bu kültürün de önemli ölçüde oluşmasını istiyoruz. Doğru politikaların sahibi artık çok Türkiye'de. Bu da çok önemli. Sadece hükümetin bir şeyler yapıyor olması önemli değil. Ve ne olursa olsun her sırta doğruyu söyleyelim ve doğruyu savunalım, işlemler, rügarların etkilenmeyecek." Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, "Sanayide kazanacağız o kazandığımızın sonucu olarak daha güzel mekânlarda oturacağız, çalışmalarmız yapacağız. Ülkenin girişinden borçlanarak, daha lüks mekânlarda çalışmak, yaşamak ve alışveriş etmek sürdürülemez" dedi. Özdeş Holding'in yatırım River Plaza'nın açılış töreninde konuşan Babacan, güven ve istikrar vurgusunu yaptı. Kendisinin de ticaret bir aileden geldiğini anlatan Babacan, Özdeş Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Özdeş'in aile dostları olduğunu kaydetti. Nereyeyse 50 yılı yaklaşan dostluklarının güvene dayandığını belirten Babacan, Özdeş ailesine hayırlı ve huzurlu kazanç temennisinde bulundu. Türkiye'de yatırımların artmasının siyasetteki istikrar ile mümkün olduğunu dile getiren Babacan, "Güven olmayınca sonra istikrar kolaylaşmaz. Güven olmadığında zaman istikrar olmaz, ticaret de yürüzmez. Hemen yanı başımızda Avrupa'da görüyoruz kronik ekonomik problemlerle baş başlar. Hükümetlerin ömrü ortalama 1 yıl" ifadelerini kullandı. İstanbul'un gelişmeye devam ettiğini aktaran Babacan, lüks mekânlara inşa edenlerin bunun gelirinin üretmeye dayalı olmasına dikkat etmek gerektiğini söyledi. Özdeş Holding'i yatırımdan dolayı tebrik eden Babacan şunları kaydetti: "Gelecek ötele ve alışveriş merkezine bakarak geldik az önce. İstanbul geliyor. Daha modern çalışma alanlarına hızla kavuşuyoruz. Kişi başına düşen geliri 50 bin dolar olan ülkelere şu anda bu kalite var. Daha iyisi yok. Çok şükür Türkiye bu noktalara geldi. Unutmayalım ki bu noktalara gelişimizde sanayi var, üretim var. Pergelin bir ayağı sanayide olduğu sürece öbür ayağıyla farklı sektörleri gezin ama sanayi için temel. Asıl katma değer sanayide. Sanayide kazanacağız, o kazandığımızın sonucu olarak daha güzel mekânlarda oturacağız, çalışmalarmız yapacağız. Ülkenin girişinden, borçlanarak daha lüks mekânlarda çalışmak, yaşamak ve alışveriş etmek sürdürülemez. Dolayısıyla sanayimiz kurtaracak, güçlendireceğiz. Bunu da unutmamak gerekiyor."

"River Plaza yaklaşık 2 bin işyeri yakalıyor çalışmamız sürüyor" Babacan, "River Plaza yaklaşık 2 bin işyeri yakalıyor çalışmamız sürüyor" dedi. Özdeş Holding'in yatırım River Plaza'nın açılış töreninde konuşan Babacan, güven ve istikrar vurgusunu yaptı. Kendisinin de ticaret bir aileden geldiğini anlatan Babacan, Özdeş Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Özdeş'in aile dostları olduğunu kaydetti. Nereyeyse 50 yılı yaklaşan dostluklarının güvene dayandığını belirten Babacan, Özdeş ailesine hayırlı ve huzurlu kazanç temennisinde bulundu. Türkiye'de yatırımların artmasının siyasetteki istikrar ile mümkün olduğunu dile getiren Babacan, "Güven olmayınca sonra istikrar kolaylaşmaz. Güven olmadığında zaman istikrar olmaz, ticaret de yürüzmez. Hemen yanı başımızda Avrupa'da görüyoruz kronik ekonomik problemlerle baş başlar. Hükümetlerin ömrü ortalama 1 yıl" ifadelerini kullandı. İstanbul'un gelişmeye devam ettiğini aktaran Babacan, lüks mekânlara inşa edenlerin bunun gelirinin üretmeye dayalı olmasına dikkat etmek gerektiğini söyledi. Özdeş Holding'i yatırımdan dolayı tebrik eden Babacan şunları kaydetti: "Gelecek ötele ve alışveriş merkezine bakarak geldik az önce. İstanbul geliyor. Daha modern çalışma alanlarına hızla kavuşuyoruz. Kişi başına düşen geliri 50 bin dolar olan ülkelere şu anda bu kalite var. Daha iyisi yok. Çok şükür Türkiye bu noktalara geldi. Unutmayalım ki bu noktalara gelişimizde sanayi var, üretim var. Pergelin bir ayağı sanayide olduğu sürece öbür ayağıyla farklı sektörleri gezin ama sanayi için temel. Asıl katma değer sanayide. Sanayide kazanacağız, o kazandığımızın sonucu olarak daha güzel mekânlarda oturacağız, çalışmalarmız yapacağız. Ülkenin girişinden, borçlanarak daha lüks mekânlarda çalışmak, yaşamak ve alışveriş etmek sürdürülemez. Dolayısıyla sanayimiz kurtaracak, güçlendireceğiz. Bunu da unutmamak gerekiyor."

"River Plaza yaklaşık 2 bin işyeri yakalıyor çalışmamız sürüyor" Babacan, "River Plaza yaklaşık 2 bin işyeri yakalıyor çalışmamız sürüyor" dedi. Özdeş Holding'in yatırım River Plaza'nın açılış töreninde konuşan Babacan, güven ve istikrar vurgusunu yaptı. Kendisinin de ticaret bir aileden geldiğini anlatan Babacan, Özdeş Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Özdeş'in aile dostları olduğunu kaydetti. Nereyeyse 50 yılı yaklaşan dostluklarının güvene dayandığını belirten Babacan, Özdeş ailesine hayırlı ve huzurlu kazanç temennisinde bulundu. Türkiye'de yatırımların artmasının siyasetteki istikrar ile mümkün olduğunu dile getiren Babacan, "Güven olmayınca sonra istikrar kolaylaşmaz. Güven olmadığında zaman istikrar olmaz, ticaret de yürüzmez. Hemen yanı başımızda Avrupa'da görüyoruz kronik ekonomik problemlerle baş başlar. Hükümetlerin ömrü ortalama 1 yıl" ifadelerini kullandı. İstanbul'un gelişmeye devam ettiğini aktaran Babacan, lüks mekânlara inşa edenlerin bunun gelirinin üretmeye dayalı olmasına dikkat etmek gerektiğini söyledi. Özdeş Holding'i yatırımdan dolayı tebrik eden Babacan şunları kaydetti: "Gelecek ötele ve alışveriş merkezine bakarak geldik az önce. İstanbul geliyor. Daha modern çalışma alanlarına hızla kavuşuyoruz. Kişi başına düşen geliri 50 bin dolar olan ülkelere şu anda bu kalite var. Daha iyisi yok. Çok şükür Türkiye bu noktalara geldi. Unutmayalım ki bu noktalara gelişimizde sanayi var, üretim var. Pergelin bir ayağı sanayide olduğu sürece öbür ayağıyla farklı sektörleri gezin ama sanayi için temel. Asıl katma değer sanayide. Sanayide kazanacağız, o kazandığımızın sonucu olarak daha güzel mekânlarda oturacağız, çalışmalarmız yapacağız. Ülkenin girişinden, borçlanarak daha lüks mekânlarda çalışmak, yaşamak ve alışveriş etmek sürdürülemez. Dolayısıyla sanayimiz kurtaracak, güçlendireceğiz. Bunu da unutmamak gerekiyor."

## Çok konuşulmak her zaman iyi değildir...

Siyasi iletişimin doruk yapmak üzere olduğu günlerdeyiz. İlk sahneye çıkan CHP oldu... "Alkışlıyoruz" ... Dilerseniz CHP'nin tanıtım kampanyasını pek çok açıdan eleştirebilirsiniz. Mesela 'alkışlama' aksiyonunun; hayatlarında daha çok sol veya sosyal demokrat düşünceler için yaşamış, üretmiş insanların hakkın rahmetine kavuşmalarının ardından cezazeleri kaldırırken, İslami gelenek, inanç ve değerlere tamamen ters bir yaklaşımla yapılan bir tür 'anma' destekleme' jestüneli çağırıldığını söyleyenlere hak vermek elde değil... Ya da Sayın Kılıçdaroğlu'nun çokça tekrarladığı sloganın negatif bir çağırışın yapıtması... "Kormayın, Yılmayın, Sinmeyin" ... Her ne kadar Milli Marşımız da "Korkma!" diye başlasa; bu slogan ülkesinin halkın şu anda 'korktuğu, yıldı, sindiği' varsayımından hareketle oluşturulduğu algısını pekiştirmesi pek bir talihsizlik olarak görülüyor...

Bir de alkış temposunun ritminin Gil Scott-Heron'un "The Revolution Will Not Be Televised" adlı parçasına Gezi olayları sırasında yapılmış klipteki duyuyorum, ya da Hakan Vreskala'nın Gezi olayları sırasında toplulukla birlikte seslendirildiği "Dağın Lan Dağın" şeklindeki parçayı hatırlattığını, bunun da genel seçmen nezdinde olumlu karşılanamayabileceğini iddia edenleri anlamak mümkün... Tabii öte yandan reklam filmindeki kadınlar var... Başörtülü kadınlar sadece overloklar, gözleme açan, tarlada çalışan köy kadınları arasında rastlanıyor. Modern meslek gruplarının hiçbirinde bir tane türbanlı kadın vatandaş görmek mümkün değil... Bir keresinde Ali Taran demişti ki, "Ben halkın değerleriyle

didişmem" ... Sanki bu filmde bu ilkesini biraz 'genişçe' yorumlamış... Tabii ki dün TV'de "Bir kampanya kendisinden ne kadar söz ettiriyorsa, o kadar başarılıdır" diyen CHP İzmir Milletvekili aday Sayın Mustafa Balbay'a katılmamız mümkün değil... Kendinden söz ettirme İkn sürecinin bir adımı değildir... Siyasi iletişim ise sadece ve sadece 'İkn'a ya dayanır ve de 'güven'e... Tüm bu tespitlere rağmen CHP'nin ilk kez farklı bir siyasi iletişim çalışmasına giriştiğini söyleyebiliriz. İlk kez insan zekasının tamamlanmasına izin veren mesaj anlayışı devreye sokulmuş... 9 seçimdir hiçbir işe yaramadığı anlaşılmış olan Cumhurbaşkanı Tayyip Erdoğan'a, hükümete, Başbakan Ahmet Davutoğlu'na cepheaden saldırılarından kısmen vazgeçilmiş... Ekonomik vaatlere soyut kelimelerden daha çok ağırlık verilmiş... Reklam filmi değişik... Cingil genç ve dinamik... İyi de, bu reklam çalışır mı?... Zor... Uçuşup giden o vaatlerin altı doldurulmaz, arkası pekiştirilmezse ters teper... İkinci mesele vaat ile güven arasındaki dengeyi sağlanmasa meselesi... Gerekli güven ortamını yaratamazsanız, vaatleriniz havada siz de komik durumda kalabilirsiniz... Orneğin Sayın Kılıçdaroğlu'nun Kartal mitinginde "Ben 12 sene hesap uzmanlığı yaptım... Paranın nasıl toplandığını, nasıl dağıtıldığını iyi biliyorum" demesi: CHP'ye %35, yani muhalefette kalma hedefini koyması gibi son derece talihsizdir... Burada süreklilik dile getirdiğimiz, 'kuvvetli muhalefet güçlü iktidar, sağlam demokrasi demektir', ilkesini bir kez daha yineleyelim ve CHP'ye başarılar dileyelim...



ALİ SAYDAM  
ali.saydam@yenisafak.com.tr

## Her şeyin temeli istikrar!..

Cumartesi günü Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) 3. Genel Kurul Toplantısı'na davetliydik... Bankacılık dışı finans sektörünün kalbini orada attığını söylesek yalan olmaz Toplantıda FKB'nin kuruluşunda büyük emeği bulunan Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, mükkemmel bir konuşma yaptı. Bir saat süren konuşmasında Türkiye ekonomisindeki finansal istikrara ve büyük potansiyelle vurgu yaptı. Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, büyük mesafe kat ettiklerini, Birlik çatısı altında faaliyet gösteren üç sektörün (Finansman şirketleri, Finansal Kiralama, Faktoring) işleyişine önemli katkı sunan gelişmelere imza atıldıklarını söyledi. Özger,

toplam 117 üye finansal kuruluş ve 7.300 çalışanı temsil ettiklerini; 2014 sonu itibarıyla üç sektörün aktif toplamının bir önceki yıla kıyasla yüzde 20 artışla 80 milyar TL'ye, toplam işlem hacminin yüzde 26 artışla 148 milyar TL'ye, özkaynaklarının ise yüzde 13 artışla 12 milyar TL'ye ve karlılığının da yüzde 24 artışla 1.4 milyar TL'ye çıktığını belirtti. Babacan'ın şu tespiti ders niteliğindedir: "Kurallar sürdürülebilirliği, kurumlar ise itibarı etkiler... Bu ikisi birleştiginde ise ülkeye duyulan güven oluşur. Bunların hepsinin altında da temel olarak siyasi istikrar bulunur..." İş hayatının her alanında terüme edilebilecek bu düsturu bir tarafa yazıp her gün en az bir kere göz atmakta yarar olabilir...



**İşlem hacmi**  
**17 milyar TL**

**Reel sektöre sağlanan finansman**  
**29 milyar TL**

**Aktif büyüklük**  
**33 milyar TL**

**Kiralamada gayrimenkulün payı**  
**%31**

# LEASING'LE YATIRIM HIZ KESMEDİ

Durgunluk ve kurlardaki artış finansal kiralama pazarını etkilemedi. Leasing'çiler, kur hareketinden dolayı kaygı yaşansa da leasing aracılığı ile yapılan yatırımlarda azalma olmadığını söyledi.

**P**İYASALARDAKİ durgunluk leasing yoluyla yapılan yatırımları etkilemedi. Her ne kadar dövizdeki artış leasing pazarını olumsuz etkilese de işlemlerin ağırlıklı Euro ile yapılması nedeniyle dolar artışı finansal kiralama alan talebi de düşürmedi.

**Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) Başkanı **Osman Zeki Özger**, ilk üç aylık sonuçlar henüz açıklanmamış olsa da her şirketin bütçeledikleri hedeflere ulaştıklarını söyledi. 2015 yılını leasing açısından tüm yılların üzerinde bir hacimle kapatacaklarını belirten Özger, "Ara dönemlerde kur hareketinden dolayı bazı kaygılar yaşanıyor olsa da bunlar geçici. 2015 yılı ilk çeyreğinde finansal kiralama için hedefler gerçekleştirildi. Yılın tamamı hakkında da reel sektöre desteğe devam edeceğimizi söyleyebiliriz" dedi.

## SEÇİM BELİRSİZLİĞİ

İş Finansal Kiralama Genel Müdürü Hasan Bolat, bu yılın ilk çeyreğinden leasing işlemlerinin

geçen seneye paralel bir seyir izlediğine değinerek, "Geçtiğimiz yıl kapanış verilerine göre sektörümüzün sorunlu alacak oranı yüzde 6,7 seviyesinde idi. Yılın ilk çeyreğinde bu oranda herhangi olumsuz gelişme kaydetmedik. Ancak, siyasi belirsizlikler, döviz kurlarındaki yukarı artış eğiliminin ve ekonomik büyümedeki yavaşlamanın devam etmesi, açık pozisyonu olan veya aşın kaldıraç kullanan firmaları ilerleyen dönemlerde zor durumda bırakabilir" dedi.

Hasan Bolat, araştırmalarının, Türkiye'nin, 2015 yılını yüzde 2 ile 3 arasında bir büyüme ile kapatacağına işaret ettiğini vurgulayarak, "Önemli olan sürdürülebilir ve istikrarlı bir büyüme. Yoksa bazı seneler çok hızlı büyüüp bir müddet sonra krizler ve küçülmeler yaşarsak dip toplama başladığımız yere dönmüş oluyoruz. Seçimler her zaman bir miktar belirsizlik getirebilir, ardından ertelenmiş yatırımların realize olmaya başladığını da görebiliriz" dedi.

## 2015'te % 20 büyürüz



FKB Başkanı **Osman Zeki Özger**, finansal kiralama sektörünün 2014 yılında beklenenin üstünde performans gösterdiğini belirterek, şunları söyledi: "Geçen yıl 33 milyar TL seviyesinde aktif büyüklüğe ve 17 milyar TL'lik işlem hacmine ulaştık. İşlem hacminde yüzde 23'e yaklaşan artış var. Reel sektöre sağladığımız toplam finansman 29 milyar TL'nin üzerine çıktı. 2015 yılında da TL bazında yüzde 20'nin üzerinde bir oranda büyüyeceğimizi bekliyoruz."

## Seçim sonrası talep artar

**GARANTİ Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen**, 2014 yılındaki durgunluğun bu yılın ilk aylarında da devam ettiğini ve kısa zamanda hızlı toparlanma olmayacağını söyledi.



Gökmen, leasing açısından yılın ilk yansının ekonomideki genel durgunluktan kısmen daha az etkilendiğini belirterek, şunları söyledi: "Hedeflerimizin bir miktar altında da olsa talepler beklediğimiz seviyeye yakın gitmekte. Sektörümüzün yaklaşık yüzde 60-65'i yabancı para bazında kontratlar. Bu rakam kendi içinde yüksek gibi görünse de bu payın büyük bir kısmı

Avrupa ülkelerinden ithal edilen ekipmanlar olmasından kaynaklı, Euro para birimi bazında. Euro'da ise sene başından beri artış olmadı. Dövizin yükselmesi bizim için risk oluşturuyor. Garanti olarak 2014 yılını 7,4 milyar dolarlık bir hacim ile kapattık. 2015 yılına yüzde 8'lik büyüme ve 8 milyar dolarlık bir beklenti ile girdik. Şu ana kadar ki hacimlerimiz bu rakama ulaşmasak dahi buna yakın olacağımızı gösteriyor. Özellikle seçim döneminden sonra ertelenen talebin de piyasaya pozitif etki yapacağını düşünüyoruz."

## TL ile borçlanma başladı

İş Finansal Kiralama Genel Müdürü **Hasan Bolat**, finansmanı sağlanan makinelerin ağırlıklı ithal olduğunu ve sabit faizli, uzun vadeli borçlanabilme gibi nedenlerden dolayı geleneksel olarak TL işlemlerden daha fazla döviz cinsinden borçlanma talebi oluştuğunu belirterek, şunları söyledi: "Dövizle yapılan işlemlerin pazar payı şu sıralar yüzde 65-70 civarında.



Ancak son dönemde özellikle doların TL'ye karşı değer kazanması ve bu değerlendirme sürecinin hangi seviyede duracağını öngörememesi nedeniyle müşterilerimizin TL ile borçlanmayı tercih etmeye başladığını görüyoruz. Döviz cinsinden borçlanmak isteyen müşterilerimizde ise kur belirsizliği nedeniyle yatırımların ertelendiğini görüyoruz."

## Babacan'ın banka dışı finans kuruluşlarına bakışı

**G**ECEN hafta sonu **Finansal Kurumlar Birliği**'nin (FKB), Genel Kurul

Toplantısı'na katılan Başbakan Yardımcısı **Ali Babacan**, banka dışı finans şirketleri hakkında açıklamalarda bulundu. Babacan, özetle, "Türkiye'de bankalar güçlü ancak banka dışındaki finans kuruluşlarının gelişmesi son derece önemli. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin oluşturduğu sektörün aktif büyüklüğü 2014 yılında bir önceki yıla kıyasla yüzde 19 arttı. Bu artış iyi bir artış" dedi.

**Açıkça söyleyeyim, bugün, banka dışı finans şirketleri kimliklerine kavuştularsa, bunu AK Parti hükümetine ve Ali Babacan'ın çabalarına borçlular.** Çok değil, bundan on yıl önce faktoring denince akla tefecilik, finansal kiralama denince de otomobil finansçısı gelirdi; finansman şirketlerinin ise esamesi okunmazdı. Şimdi ise yasalarla sınırları çizildi, kuralları getirildi, sermaye artışı sağlandı, elenen elendi pazarda güçlü olanlar kaldı; yetmedi, üç sektör tek bir çatı altında toplandı.

## EN BÜYÜK RAKIP BANKALAR

Bir araştırma yaptım. Çok da fazla rakamlarla kafanızı karıştırmadan özetleyeyim. 2014'te bankaların aktif büyüklüğü 1,9 trilyon TL oldu. Finans sektörü içinde banka dışı finans şirketlerinin aktif büyüklüğüne göre payı yüzde 3,8'e çıkarak, 80 milyar TL'ye ulaştı.

Bankaların geçen yıl toplam kredi tutarı 1,24 trilyon TL olurken, bunun 551 milyar TL'si ticari ve kurumsal kredilerden, 333 milyar TL'si de KOBİ kredilerinden kaynaklandı. **Yani, bankalar reel sektöre 884 milyar TL kredi kullandı.**

Banka dışı finansman şirketleri de ağırlıklı, KOBİ'ler olmak üzere reel sektöre 140 milyar TL'ye yakın fon sağladı. Şunu da belirtiyim, banka dışı finans kuruluşlarının bundan 5-6 yıl önce sağladığı fon, 30 milyar TL'yi geçmiyordu.

**Özetlersek, Ali Babacan'ın**



**Noyan DOĞAN**

noyandogan@hurriyet.com.tr

**söylediği banka dışı finans kuruluşlarının gelişimi hızlı ve piyasadan aldıkları payı artırıyor.** Yeterli mi? Değil, hem de hiç değil. Peki, bu pay artar mı? Artar, ama kimse alınmasını gücenmesin, öyle zıplayıp, patlamaz. Neden mi? Bir kere, banka dışı finans kuruluşlarının en büyük rakibi bankalar. Bankalar geniş şube ağı ile reel sektöre kredi vermek için birbiri ile yarışıyor; leasing, faktoring ve finansman şirketleri de reel sektörü fonlamak için hem bankalarla hem de birbirleri ile yarışıyor.

## PAZARDAKİ PAYLARI

Daha açık şöyle anlatayım: Bir leasing şirketi düşünün, müşterisinin makine-ekipmanını kiralama yoluyla orta ve uzun vadeli finanse etmeye çalışıyor; aynı leasing şirketinin hissedarı olan banka da aynı müşteriye kredi yoluyla kendine çekmeye çalışıyor. Tek avantaj, leasing şirketi, makineyi alıp, müşterisine teslim ediyor. Dezavantajları ise bankalar gibi memleketin dört bir yanına kendi şube ağıyla ulaşmıyor.

Türkiye'nin bir ilinde, bir vatandaşın yıllardır çalıştığı bankanın şubesine gidip, 'leasing varmış, faktoring sistemi varmış, hele bir anlatın bakalım' dediğinde; o banka çalışanının, 'anlatayım' dediğini mi zannediyorsunuz? 'Ne uğraşacaksın ben sana uygun bir kredi çıkartayım, şu imkanı da sunayım, işini hallet' diyor. Şunu da belirtiyim, banka dışı finans kuruluşlarını fonlayan da bankalar.

Elbette bu kuruluşlar gelişecek, geliyor da ancak hal böyleyken, finans piyasasındaki payları nasıl artar, artması için neler yapılır; bence asıl konuşulup, tartışılması gereken konu budur.

**KobiEfor**Kobi Efor  
01.05.2015  
Kupür Sayısı: 58 Sayfa: 58

**Bankacılık dışı finansın kalbi Finansal Kurumlar Birliği Genel Kurulu'nda attı;**

## Dünya KOBİ Forumu İstanbul'da kurulacak

**Finansal Kurumlar Birliği**, 3. Olağan Genel Kurulu, Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ın katılımıyla İstanbul'da düzenlendi. Babacan, toplantıda Dünya KOBİ Forumu'nu İstanbul'da kuracaklarını açıkladı. **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger**, "Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak Türkiye ekonomisine bundan sonra da değer katacak çalışmalarımızı sürdüreceğiz" dedi.

**B**ankacılık dışı finansın kalbi **Finansal Kurumlar Birliği**'nin Genel Kurulu'nda attı. Bankacılık dışı finans kesiminin en önemli unsurlarından olan finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği**'nin (FKB) 3. Olağan Genel Kurulu, Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ın katılımıyla İstanbul'da düzenlendi. TOSYÖV Yönetim Kurulu Başkanı ve dergimiz KobiEfor'un sahibi Yalçın Sönmez, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyükeksi, SPK Başkanı Vahdetin Ertaş, THY Yönetim Kurulu Başkanı İlker Aycı, Gelir İdaresi

58 KobiEfor Mayıs 2015



Başkanı Adnan Ertürk, Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan, BDDK, Hazine, bankalar, finansal kiralama, faktoring ve finansman kuruluşlarının üst düzey yöneticileri, FKB'ye üye 117 şirketin yöneticileri ve Birlik yönetiminin

katılımıyla gerçekleşen Genel Kurul'da Türkiye ekonomisinin mevcut durumuna ve gelecekteki seyrine yönelik değerlendirmeler de masaya yatırıldı. **Finansal Kurumlar Birliği** Genel Kurulu'nda açılış konuşmalarının ardından Başkanlık Divanı Seçimi ve diğer gündem konuları görüldü.

**Babacan'dan ileri demokrasi tanımı:** Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Türkiye ekonomisindeki finansal istikrar ve büyük potansiyeli vurguladığı Genel Kurul'daki konuşmasında, Türkiye'deki finans piyasalarının ve ekonominin istikrarlı bir şekilde çalıştığını, Türkiye'nin güçlü potansiyelini sürdürdüğünü söyledi. Babacan, öngörülebilirliğin

**KobiEfor**Kobi Efor  
01.05.2015  
Kupür Sayısı: 59 Sayfa: 58

önemine, ileriye dönük vizyon belirleme ve gelecekle ilgili atılacak adımların net bir şekilde ortaya konmasının gerekliliğine dikkat çekti.

Ali Babacan, iyi işleyen demokrasilerde kurallar ve kurumların son derece önemli olduğunu kaydetti: "Ne kadar kural bazlı bir mevkiin varsa hele de ekonomide ne kadar çok kuralların hakim olduğu bir ortam varsa o ülke o kadar öngörülebilir, o ülke o kadar güvenilir bir ülke olur." Kurumların önemine de değinen Babacan, kurumların tek tek güçlü olduğunu, tek tek itibarlı olduğunu aktararak, iyi işleyen demokrasilerde o ülkenin toplam gücü ve itibarının, o ülkenin kurumlarının toplam gücünden ve itibarından oluşacağını anlattı: "Kisiler gelip geçicidir, herkes fanidir. Ama kurumlar ve kurallar iyi yerleştirilirse o ülkelere biz ileri demokrasi diyoruz, o ülkelere zaten ileri ekonomi haline de gelir. Demokrasi iyi işliyorsa öngörülebilirlik varsa hukuk çerçevesi sağlamsa ve yargı iyi işliyorsan ekonomi de dayanıklı olur."

Finans sektörüyle ilgili başta BDDK ve SPK olmak üzere, TMSF ve düzenleme yetkisi olan Hazine ile Merkez Bankası gibi kuruluşların hepsinin bu süreç içerisinde kendi gücünü, güvenilirliğini ve itibarını ortaya koyduğunu aktaran Babacan, finans kuruluşlarına güven varsa, bunun özel sektörün katkısının bir parçası olduğunu, ancak bütününde düzenleyici kurumların rasyonel davranması, her türlü şartta hukuk çerçevesinde iş yapıyor olmasının güvenin temini

olduğunu söyledi.

**"Finans sektöründeki yaklaşım, Türkiye geneline yayılmalı":** Babacan, "Belki Türkiye ile ilgili uluslararası değerlendirmelere baktığınızda olumlu olumsuz farklı şeyler görebilirsiniz. Ama bizim finans sektörümüz ile ilgili olumsuz bir yorum, olumsuz bir yaklaşım asla göremezsiniz. İşte bu anlayışı, finans sektörü ile ilgili iyi işleyen kurallar ve itibarlı kurumlarla oluşturduğumuz yapıyı, Türkiye geneline taşıyabildiğimiz gün, Türkiye'nin topyekun kalkınacağı dönem başlayacaktır" dedi.

**"Ekonomi yönetiminde gerektiği zaman hızı düşürmek son derece önemlidir"** Ali Babacan, finans sektörü ile ilgili başta BDDK ve SPK olmak üzere, TMSF ve düzenleme yetkisi olan Hazine ile merkez bankası gibi kuruluşların hepsinin bu süreç içerisinde kendi gücünü, güvenilirliğini ve itibarını koruduğunu belirtti.

Ekonominin finans sektörü ve kamu maliyesi olmak üzere 2 sağlam sütun üzerinde yükseldi-



ğini belirten Babacan, finans sektörünün çok önemli bir taşıyıcı olduğuna dikkat çekti. Babacan sektörle ilgili şu bilgileri verdi: "Şu anda 30 finansal kiralama şirketi, 75 faktoring şirketi ve 12 tane de finansman şirketinin faaliyet gösteriyor. Bu üç sektörün toplam aktif büyüklüğü 2014 yılında, 2013 yılına göre yüzde 19'luk artış sağladı." Bu sayının önemli bir artış olduğunu belirten Babacan, ucunu bırakmaları durumunda daha çok artışın sağlanabileceğini, ancak kontrolün kaybedilmesi tehlikesine karşı bunu yapmadıklarını, zamanlıca tedbir aldıklarını kaydetti: "Nasıl, araba kullanırken, ileride sis varsa, virajlar varsa hızı düşürmeniz nasıl için gereğiye, ekonomi yönetiminde de gerektiği zaman hızı düşürmek son derece önemlidir. Sorumlu bir yönetim, hedefe sapasağlam selamette varmayı hedefleyen bir yönetimdir."

**KobiEfor**Kobi Efor  
01.05.2015  
Kupür Sayısı: 60 Sayfa: 58

### Babacan: "İstanbul'da Dünya KOBİ Forumu'nu kuruyoruz"

Türkiye'nin G-20 dönem başkanlığını sürdürdüğünü hatırlatan Babacan, bu süre içinde bakanlıklar ve müsteşarlar düzeyinde birçok toplantı gerçekleştirdiklerini, kapsayıcı büyümeden dünyadaki tüm ülkelerin yararlanması için daha kapsayıcı politikalar izlenmesi yönünde girişimlerde bulduklarını aktardı: "Kapsayıcı büyümede KOBİ'ler son derece önemli. KOBİ'yi özel bir tema olarak G-20'ye yerleştirdik. Toplantılardaki pek çok gündemde 'KOBİ'ler için ne yapıyor?' sorusunu sorduk. Ayrıca 'Dünya KOBİ Formu' diye yeni bir yapı kuruyoruz. Bu son derece önemli" dedi.

ICC'ye bu teklifi götürdüklerini ve teklifin bir hafta içinde kabul gördüğünü dile getiren Babacan, ICC'nin 100'den fazla ülkede üyelik tabanının bulunduğunu ve her KOBİ için şimdi ayrı bir yapılanmaya gittiklerini söyledi. Ali Babacan, "Her ülke şimdi kendi içinde bir KOBİ temsilcisi kuruyor. Bunların tümünün çatı örgütünü de İstanbul'da kuruyoruz" dedi. Babacan, bu yapının sadece G-20 başkanlığı döneminde değil, sürekli devam edecek bir yapı olacağını açıkladı: "Dünya Bankası ve bölgesel bankalarda bu yapının içinde yer almak istediklerini bildirdi. Birleşmiş Milletler'in ilgili birimleri de katkı sunmak için girişimlerde bulun-

60KobiEfor Mayıs 2015



şüm programımız var, cumhurbaşkanlığı seçiminden sonra detaylandırıp takvime bağladık. 1250 adım var." Programlara ilişkin bugüne kadar kendilerine tek bir eleştiri gelmediğini vurgulayan Babacan, bunun iyi çalışıldığını gösterdiğini söyledi: "Türkiye'nin gerçekten ihtiyacı olan adımlar. Bazen hemen sonuç alınmıyor. İstihdamla ilgili yeni bir paket daha açıkladık, hemen sonuç alınabilecek." Enflasyonun kalıcı tek hanelere indirmek gerektiğine işaret eden Babacan, Türkiye'nin enflasyon konusunda sabıkası olması nedeniyle bununla mücadelede kararlılıkla devam etmek gerektiğinden sözetti. Cari açık sorununun yapısal dönüşümle çözülebileceğine değinen Babacan, "Kararlılıkla mücadeleye devam etmemiz gerekiyor. Büyümenin rakamı önemli ama sürdürülebilir olması da önemli. Büyümenin temeli sağlam olacak. Türkiye'de artık doğru politikaların sahibi çok" dedi.

### "Güçlü finansal yapının önemli yapı taşlarından biriyiz"

FKB Genel Kurulu'nda konuşan Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, Nisan 2014'te yapılan 2'inci Genel

**KobiEfor**Kobi Efor  
01.05.2015  
Kupür Sayısı: 61 Sayfa: 58

Kurul'dan bu yana yapılanları özetledi ve her geçen gün daha da güçlendiklerini söyledi. Özger, şunları kaydetti: "Ülkemizin 2023 hedefleri çerçevesinde güçlü, sağlam ve sürdürülebilir bir finansal sistemin oluşturulmasına katkı sunmak amacıyla ekonomi yönetiminizin engin vizyonu ile başladığımız faaliyetlerimizi üç yıldır aynı hız ve heyecan ile sürdürüyoruz. 'Birlikten Güç Doğar' anlayışı ile ülkemiz ekonomisindeki bankacılık dışı finans sektörünün payının artırılması, finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi, temsil ettiğimiz sektörlerin hak ve menfaatlerini koruyarak sağlıklı bir rekabet ortamı yaratılması amacıyla aktif bir kurumsal faaliyet vizyonu üstlendik. Birliğimizin çatısı altında faaliyet gösteren tüm sektörler, 2014 yılında reel ekonomimize katkı sağlamak amacıyla mevcut konularını güçlendirip, daha da ileriye götürme yönünde yoğun çaba göstererek, karşılığını almayı başardı. Bu dönemde her üç sektör de KOBİ'lerimizin gelişmesine ciddi katkılarda bulunarak gerek iş-lem hacmi gerek sağladıkları finansman gerekse aktif yapısı ve karlılıkları ile birbirlerine çok yakın sonuçlar aldılar. Ortak sinerjinin sağladığı otumlu katkılarla yüksek bir hizmet kalitesine ulaşıldı. Bu da istikrar ve sürdürülebilirliği getirdi. Önümüzdeki dönemde, Birlik olmanın sağladığı bu sinerji ile ekonomiye sunduğumuz katkıyı artırarak ilerlemeyi hedefliyoruz."



Üç sektörün aktif büyüklüğü 80 milyar TL'ye çıktı

Bankacılık dışı finansman alanının en güçlü temsilcisi konumundaki Finansal Kurumlar Birliği olarak, üç sektörden toplam



117 üye finansal kuruluş ve 7.300 çalışanı temsil ettiklerini belirten Osman Zeki Özger, 2014 sonunu itibarıyla üç sektörün aktif toplamının bir önceki yıla kıyasla yüzde 20 artışla 80 milyar TL'ye, toplam işlem hacminin yüzde 26 artışla 148 milyar TL'ye, özkaynaklarının yüzde 13 artışla 12 milyar TL'ye ve karlılığının da yüzde 24 artışla 1.4 milyar TL'ye çıktığını kaydetti.

"Bankacılık dışı finans sektörünün referans kurumu olduk": Birliğin kuruluşundan bu yana geçen kısa sürede oldukça hızlı yol alındığını aktaran Özger, 2014'te gerçekleştirdikleri atılımlarla her üç sektörün işleyişinde çok önemli yer tutan gelişmelerin kaydedildiğini ve bankacılık dışı finans sektörünün referans kurumu konumuna geldiklerini ifade etti: "Birlik olarak kurumsal altyapı çalışmalarımızı tamamladıktan sonra ilgili kurumların desteğiyle oluşturduğumuz işbirlikleri sayesinde sektörlerin faaliyet alanlarını birinci dereceden etkileyen gelişmelerin hayata geçmesini sağladık. Bu gelişmeler arasında finansal kiralama sektörü için noter zorunluluğunu ortadan kaldıran Merkezi Kayıt Kuruluşu işbirliği ile hayata geçirilen Sözleşme Tescil Sistemi'ni, faktoring sektörü için mükerrer finansmanı önlemek amacıyla Kredi Kayıt Bürosu ile işbirliğinde gerçekleşen Merkezi Fatura Kayıt Sistemi'ni öncelikli olarak

sayabiliriz. Bunun yanısıra faaliyetlerini BDDK denetiminde sürdüren FKB üyesi şirketlerimizin Takasbank para piyasasından yararlanabilmesi, Merkez Bankası'nın aldığı bir kararla faktoring şirketlerine temlik edilen ve sözkonusu şirketlerce Türk

Eximbank'a ciro edilen bonoların reeskonta kabulü ile firmalara sevk sonrası ihracat reeskont kredisi kullanılması imkanı getirilmesi, 10. Kalkınma Planı çerçevesinde finansal okuryazarlığın artırılması amacıyla yapılacak her türlü çalışma ve eylem planlarının içinde gönüllü olarak yer alınması ve bu amaç doğrultusunda sektörel standartları yükseltmek hedefi ile çeşitli konuları kapsayan 20'nin üzerinde eğitim düzenleyerek 400'ün üzerinde çalışanımıza eğitim verilmesi de gerçekleştirmiş olduğumuz önemli faaliyetlerin bazılarını oluşturuyor. Bu gelişmelerin hepsi Birlik olarak son bir yılda önemli oranda mesafe kat ettiğimizi ortaya koyuyor. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak Türkiye ekonomisi için değer üretmeye devam edeceğiz."



### FKB'nin yeni Genel Merkezi'nin açılışı gerçekleştirildi

Genel Kurul'un ardından Finansal Kurumlar Birliği'nin yeni genel merkezine bir ziyaret gerçekleştiren Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Birlik Genel Merkezi'nin resmi açılışını gerçekleştirdi ve yetkililerden çalışmalarla ilgili bilgi aldı.

Capital

01.05.2015

Kupür Sayısı: 270 Sayfa: 268



şirketini kuruluşlarını serbest bıraktığına dikkat çekiyor. Ayhan, "Çünkü yurtdışından ciddi talep var. Ayrıca gelen yabancı sigorta şirketi, ciddi sermaye harcaması gerektiğinden geldi-gitti yapamıyor. Yatırımın karşılığını almak en az 3 yıl. Dolayısıyla hiçbir yabancı, büyük yatırım yaptığı şirketi bırakıp gitmez" diyor.

#### ÇIKAN ŞİRKETLER OLACAK

Sigortanın hayat ve emeklilik tarafında ise tamamen farklı bir tablo söz konusu. Hayat sigortalılarında 23 şirket faaliyette, bunların 19'u emeklilik alanında da çalışıyor. Bugün bu alan 16 yabancı sermayeli şirketle öne çıksa da yakın gelecekte bu tablonun değişmesi bekleniyor. Zaten 19 oyuncunun 3'ünün emeklilik tarafında yeni katılımcı almamaları da bunu işaret ediyor.

Bunun nedeni ise Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger'in de değindiği gibi bireysel emeklilik mevzuatında yapılan son düzenlemelerle sistemde yapılabilen kesinti oranlarının azaltılması olarak gösteriliyor. Ülker, "Ülkemizde bireysel emeklilik sistemi, henüz gelişmiş ülkelerdeki büyüklüğe ve yaygınlığa ulaşmadığından, şirketlerin önemli gelir kalemi olan bu kesintilerin düşürülmesi, sektörün zarar etmesine neden oldu" diyor. Gerçekten BES şirketleri geçen yılı toplamda 126 milyon TL zararla kapattı.

"Geçen yıla kadar ciddi bir yabancı ilgisi vardı ama artık hiç ilgilenen duymuyoruz" diyen AvivaSA Türkiye Genel Müdürü Meral Eredenk Kurdaş, bu durumu pazar şartlarına ve marjların düşmesine bağlıyor:

"Yabancıların gelip sifirdan bir şirket kurup ilk yıllardaki maliyeti üstlenme iştahı düştü. Belki sistemden çıkmak isteyenleri almak isteyen yabancılar çıkabilir. Geçmişte Türkiye'yle yakından ilgilenen Japon şirketler vardı. Aynı durum hayat sigortacılığı için de geçerli.



MURAT AYSAN / DD MORTGAGE GENEL MÜDÜRÜ

#### "TAKSİT SINIRLANINCA İLĞİ ARTTI"

##### DANIŞANLAR VAR

Finansman sektörü, 12 oyunculu ve bunların 8'i yabancı sermayeli. Yabancı oyuncular, pazarın yüzde 70'ine hakim. Bugün Türkiye'de finansman şirketleri konut, otomobil ve ağır vasıtaların finansmanını gerçekleştiriyor. Ama aslında mobilya, beyaz eşya, eğitim, teknoloji ürünleri, turizm gibi farklı alanları finansa ederek ulaşabilecekleri pazar çok büyük. Dünyada finansman şirketleri, satış yanında ve yerinde kredi vererek çalışıyor. Türkiye'de ise biz geçmişte kredi kartlarıyla uzun vadeli taksitlerde almaya alıştık. Kredi kartlarına 9 taksit sınırlaması gelmesi sektörümüze olumlu yansıdı. Taksit sınırlamasıyla son 1 yılda bu piyasaya girmek için bize danışan yabancı şirket sayısı çok arttı.

**ÇAPRAZ SATIŞ FIRSATI** Sektörde çapraz satış olanakları yüksek, konut alımını finanse ettiğiniz birine mobilya da satabiliyorsunuz. Kâr oranları da iyi. Bu yüzden iş, yabancıları cezbediyor. Ancak belirsizliklerden dolayı çekinceleri var. Regülasyonlar o kadar çok değişiyor ki yabancılar arayıp "şimdi ne olacak" diye soruyorlar. Ücret/komisyonlar ve yeni tüketici yasasıyla ilgili kuralın yerine oturması gerekiyor. İlk olarak mobilya, beyaz eşya, teknoloji ürünü satan küçük Türk perakendecilerin kendi finansman şirketlerini kurmalarını bekliyoruz. Ardından büyük yabancı şirketler, farklı ortaklıklarla alana girecek.

2-3 yıl içinde sistemden çıkanların satın alınması dışında bir yabancı ilgisi görmeyiz. Bugün Avrupa'nın büyükleri bu pazarda, Amerika'nın büyük şirketleriyse Asya'da fırsat görüyor."

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Uğur Erkan ise daha optimist. Kişi başı hayat prim üretiminin son derece düşük olması nedeniyle ileride yabancı oyuncuların gelebileceğini düşünüyor. Emeklilikte ise kârlılığı yakalayamayan şirketler için çekilme, el değiştirme veya konsolidasyon sürecini muhtemel görüyor.

#### NEDEN GİRMİYORLAR?

Factoring sektöründe bugün 74 şirket aktif ve bunların 16'sında yabancı sermayenin ağırlığı görülüyor. Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman



Capital

01.05.2015

Kupür Sayısı: 272 Sayfa: 268



YİĞİT ÖZKES / KAPİTAL FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

#### "KÂR ORANLARINI BEĞENMİYORLAR"

**ÖZKAYNAK ORANI YÜKSEK** 2008 öncesinde sektöre büyük yabancı ilgisi vardı. Hatta o dönemde, biz de yabancı bir şirketle anlaşma yapmak üzereydik. Ardından global kriz çıkınca anlaşmayı iptal etmek durumunda kaldık. Biz sektörde banka bağlantılı olmayan en büyük şirketiz ve kârlılıkta birinciyiz. Bugün de dönem dönem yabancıardan ilgilenenler çıkıyor. Ancak bir sonuç alınmıyor. Çünkü büyük factoring şirketleri için yatırımları gereken özkaynak yüksek, bu nedenle pazara girmekte zorlanacaklarını söylüyorlar.

**BELLİ BİR ÖLÇEK ŞART** Ancak belli bir kârlılık oranını yakalayabilmek için de ölçek önemli, yani büyük olmak gerekiyor. Küçüklerde kârlılık giderek düşüyor. Yabancılar da bunu tercih etmiyor. Sektörde 2014 yılında brüt faiz geliri 3,2 milyar TL'ydi. Bu rakamın yüzde 25'i, genel gider maliyetine gidiyor. Bu rakama finansman giderleri ve batan kredilerin faiz gelirlerini de ekleyince sektörde ortalama kârlılık yüzde 2'lerde oluyor. Yabancılar, bu kâr oranlarına gelmek istemiyor. Bu yüzden uzun vadeli bakan kalıcı yabancı yatırımcı bulmak çok zor.

Zeki Özger, sektöre yabancı yatırımcı ilgisinin bazı dönemlerde kısmen azalabildiğini dile getiriyor.

Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, yetersiz ilgiyi, "Factoring biraz daha bankacılığa benziyor ancak bankacılıktan da mevduat toplayamama ve sunabildiği ürünler tarafında farklılaşıyor. Hem bu sebeple hem bankacılığa oranla taşıdığı bazı rekabet dezavantajları nedeniyle yabancı talebi nispeten daha sınırlı kalıyor" şeklinde açıklıyor.

Gerçekten de yöneticiler, son dönemde danışmak için bile yabancıların kapılarını çalmadığını söylüyor. "Yerli veya yabancı yatırımcılar istikrar arar. Yabancılar pazanın şeffaf olması, büyüme potansiyeli, iş gücü, uluslararası teamüllere uygun altyapıda olması ve elbette yatırımlarının kârlı olması kriterlerine bakar" diyen TEB Factoring Genel Müdürü Çağatay Baydar'a göre sektörde yasayla yaşanan olumlu gelişmelere rağmen yabancı ilgisi hala beklenen düzeyde değil. Baydar, bunun nedenini Türkiye'nin son birkaç yıldır ekonomik açıdan oldukça hareketli ve zor dönemler yaşamasına, genel seçimle yabancı yatırımcıların bekle-gör politikası izlemesine bağlıyor.



Peki nasıl bu ilgi geri kazanılır? Baydar, uzun vadeli reform planlarıyla oluşacak güven ortamında factoringin önümüzdeki 2-3 yılda yatırımının daha fazla ilgi odağı olabileceğini düşünüyor. Hulki Kara ise bazı rekabet dezavantajlarının giderilmesi durumunda yabancıların gelebileceğini söylüyor.

#### LEASİNG'DE UMUT VAR

Leasingde yabancı şirket sayısı 11 ve bu şirketlerin pazardan aldıkları pay yüzde 28. Sektörde sat geri kirala ve operasyonel leasing sonrası yeni yabancı yatırımların geleceği beklentisi hakim. Ancak ilgi sadece lafta kalıyor, yabancılar sadece görüş olarak uzaktan inceliyor. Osman Zeki Özger, yabancı ilgisinde küresel ekonomideki dalgalanma sürecinde önceki yıllara oranla azalma gözlemledikleri belirtiyor.

"Aslında Japonya, Almanya ve İngiltere'den şirketler bize danışmaya geliyor. Ama pazarda Türk bankalarının hakim yapısını görünce 'Biz düşünelim' deyip gidiyorlar" diyen İş Leasing Genel Müdürü Hasan Bolat, "Yüksek kâr marjları yok. Belki ileride küçük şirketler yabancılar tarafından satın alınabilir ama küçükler de kaynak teminini rahat yapamıyor, yurtdışından kolay para bulamıyorlar. O yüzden bu da biraz zor" diye konuşuyor.

Leasing sektöründe hacmin büyük çoğunluğu banka iştirakleri ve kısmen katılım bankaları tarafından yapılıyor. Aklease Genel Müdürü Tuncer Mutlucan ve Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen de banka tarafındaki gelişmelerle leasingde yabancı ilgisinin hareketleneceğine inanıyor. Mutlucan, "Sektörde kaldıraç etkisi yaratan sat geri kirala ve yeni gelen operasyonel leasing, yazılım leasingi ürünlerinin yabancı sermaye ilgisini artıracığını düşünüyoruz. Finans sektörüne gelecek yabancı oyuncular, kurulacak yeni katılım bankaları veya derinleşmek isteyen yabancı banka sayısına bağlı olarak ilgi artacak" diyor.

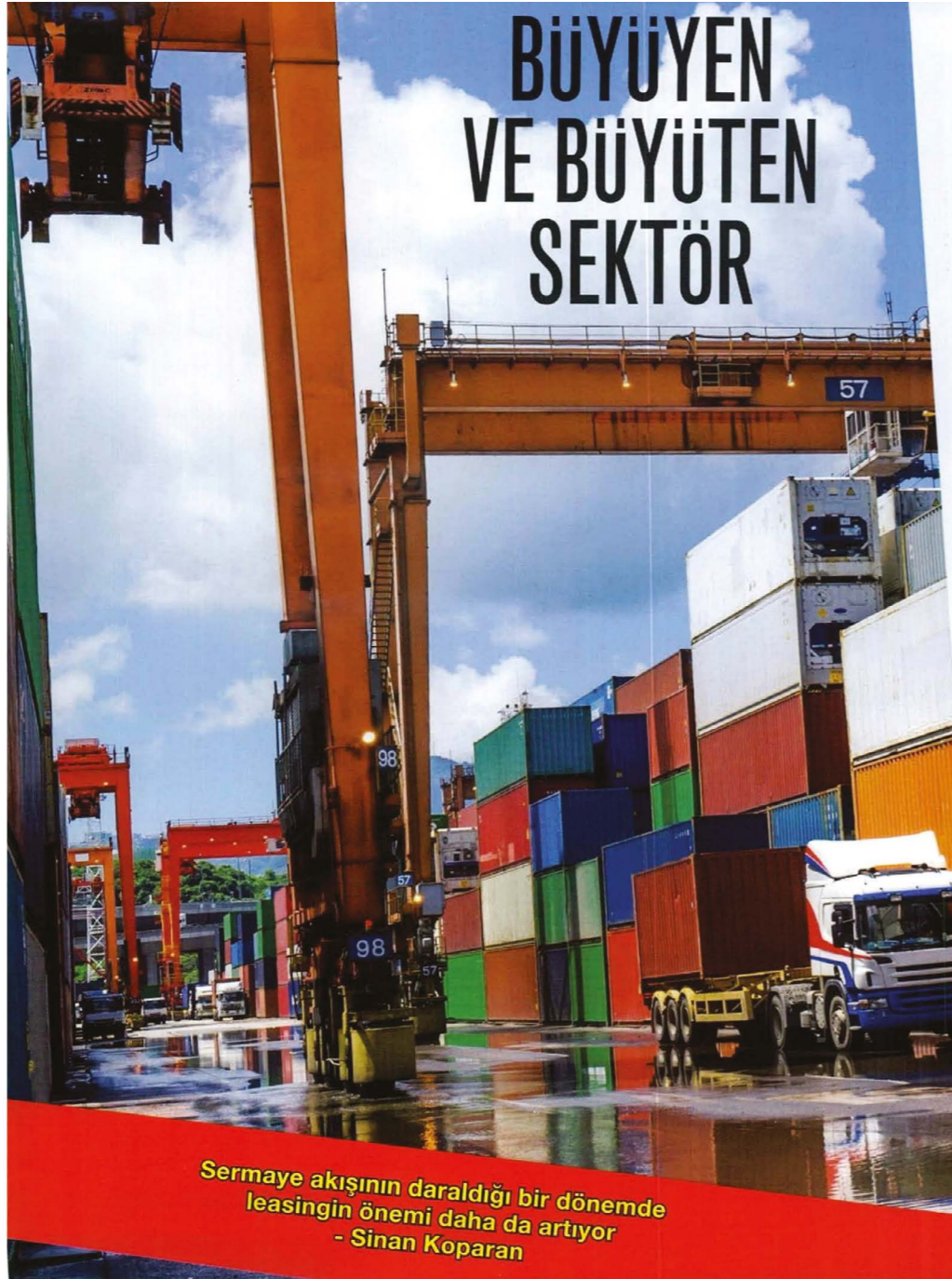
Ünal Gökmen ise "Bankacılıktaki büyüme ve yeni yatırım beklentileri, sektörümüzü birebir etkiliyor. Yeni ürün yelpazesine birlikte, büyük ölçekli kontratlar olan, gemi, uçak, demir yolu gibi uzmanlaşma gerektiren leasing ürünlerinin gelişmesiyle yabancı leasing şirketlerinin faaliyetlerini artırmaları olası" şeklinde konuşuyor. □

BusinessWeek

Bloomberg Businessweek

03.05.2015

Kupür Sayısı: 48 Sayfa: 48



## BÜYÜYEN VE BÜYÜTEN SEKTÖR

Sermaye akışının daraldığı bir dönemde  
leasingin önemi daha da artıyor  
- Sinan Koparan

BusinessWeek

Bloomberg Businessweek

03.05.2015

Kupür Sayısı: 49 Sayfa: 48

Bugün için pek çok ülkede, özellikle de gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomi yönetimleri ABD Merkez Bankası'nın (Fed) ne zaman faiz arttırmaya başlayacağı üzerine kafa yoruyor. Herkes bu konuda oldukça heyecanlı; zira gelişmekte olan ülkelere akan sermayenin ne kadar daha devam edeceği bu faiz artırımlarına bağlı. Fed bugün için ülke ekonomisinin kısa vadede faizleri arttırmaya çok uygun olmadığı kanaatinde. Analistlerin yorumları Ağustos'tan önce faiz artırımının gerçekleşmeyeceği yönünde. Ancak öyle ya da böyle en geç 2015 yılı sonunda Fed faiz artırımını gerçekleştirecek ve küresel sermaye, en azından bir kısmı, yönünü doğudan Batı'ya çevirecek. İşte tam bu dönemde Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için sermaye bir kat daha önem kazanacak ve daha maliyetli hale gelecek. Bu dönem içerisinde şirketler için de sermaye bulmanın güçleşeceği bir dönem başlayacak. Banka kredilerinde doğal sınırlara yaklaşıldığı bu dönemde alternatif finansman kaynaklarının önemi bir kez daha ortaya çıkacak; leasing de bu kaynaklardan bir tanesi.

Aslına bakılırsa sektör bugün için istenilen büyüklüğü yakalayabilmiş değil. Deloitte Türkiye'nin raporuna göre, 2013 yılında Türkiye 0,63 penetrasyon oranı ile dünyadaki ilk 50 ülke sıralamasında 41'inci sırada yer alıyor. Ancak sektörün bundan sonraki süreçte çok daha hızlı büyümesi bekleniyor. Özellikle vergi tarafında yaşanan düzenleme ve "sat, geri kirala" sistemi ile birlikte sektörün daha hızlı büyümesi ve yaklaşan bu zorlu dönemde reel sektöre destek vermesi bekleniyor.

2013 yılı sonunda yürürlüğe giren 6361 sayılı Finansal Kiralama Kanunu ile birlikte başta sat, geri kirala olmak üzere sektörün önünü açacak yeni düzenlemeler yapıldı. Yeni kanunun etkisiyle, sat

geri kirala işlemlerinin önderliğinde sektör bir önceki yıla göre yüzde 9 artış ile 2014 yılını 7,6 milyar dolar işlem hacmi ile kapattı. Deniz Leasing Genel Müdürü Kahraman Günaydın, "Bu yıl sat geri kirala işlemlerinin sektörün lokomotif konumuna geldiğini söyleyebiliriz. Sat-geri kirala işlemleri 2014 sonu itibarıyla sektörün toplam işlem hacminin yüzde 29'unu oluşturdu. Bir

önceki yıl bu oranın yüzde 15 seviyelerinde olduğunu düşünürsek, işlem hacminin ne kadar hızlı büyüdüğünü daha net anlayabiliriz" diyor ve devam ediyor: "Bir önceki yıl 1 milyar dolar seviyesinde olan sat geri kirala işlem hacmi bu yıl yüzde 100 artarak 2 milyar doların üzerine çıktı. Yeni düzenleme ile Organize Sanayi Bölgeleri'nde de artık sat geri kirala işlemlerine izin verilmesi sayesinde bu trendin bu yıl da devam edeceğini düşünüyorum."

AKLEASE GENEL MÜDÜRÜ  
TUNCER MUTLUÇAN



ortadan kalktı. İş Leasing Genel Müdürü Hasan K. Bolat, "Noter huzurunda sözleşmelerin imzalanması uygulaması, yetkili firma ortaklarının aynı anda noterde bulunması gibi leasing yapacak firmaların operasyonel anlamda zorlayan unsurlar içermektedir."

Bunun yanı sıra, müşterilerimizin leasing sözleşmesi imzalamak için ödemek zorunda kaldıkları yaklaşık 2 bin 500 lira tutarlı noter masrafları, firmalarımızı görece küçük yatırımları için leasing finansmanı opsiyonundan vazgeçirmekteydi" diyor ve devam ediyor: "İlaveten mikro ölçekli şirketler de söz konusu masraf nedeniyle görece küçük tutarlı yatırımları için leasing finansmanını tercih etmiyordu. Yeni uygulama ile müşterilerimiz noter yerine Finansal Kurumlar Birliği tarafından sözleşmelerin tescil edilmesi suretiyle leasing hizmetlerinden faydalanabiliyorlar. Böylece müşterilerimize notere bizzat gitme zorunluluğunu ortadan kaldırarak bir operasyonel kolaylık ve maliyet avantajı sağlıyoruz."

Diğer taraftan yatırım mallarının finansmanı için, devletin sektöre yönelik sağladığı düşük KDV oranları, yatırımların daha ucuza mal edilmesi anlamında önemli bir avantaj olarak ön plana çıkıyor. Hatırlanacağı üzere 2007 yılında, sektörün hiç beklemediği şekilde finansal kiralama şirketlerine uygulanan KDV istisnaları kaldırılmıştı. Zaman içerisinde çeşitli türün gruplarına kademeli olarak tekrar uygulanmaya başlanan istisnalar, 2013 yılında alınan Bakanlar Kurulu kararı ile hemen hemen 2007 yılı öncesine döndü. Birçok üretim makinesi finansal kiralama yolu ile edinildiğinde KDV oranları yüzde 1 olarak uygulanmaya başlandı. KDV oranlarında yaşanan bu düşüş, 2013 yılı sonrası sektörün gösterdiği performans üzerinde olumlu bir etki yarattı. Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Özgür Maraş, "Bazı ürünlerde KDV avantajı ile ciddi işler yapılmaya başlandı. Başta iş ve inşaat makineleri olmak üzere üretim makine yatırımlarının leasing işlemlerinde artış söz konusu. Tekstil, metal işleme, gıda üretim makine ve ekipmanları gibi bazı ürünlerde KDV'nin yüzde 1'e düşmesi sektörün daha geniş bir yelpazede firmalarla iş yapmasına olumlu katkılar sağlıyor" diyor.

Son dönemde sektörün büyümesini destekleyen bir diğer gelişme ise noter zorunluluğunun sona ermesi oldu. 9 Şubat 2015 tarihinde yayımlanan ve yürürlüğe giren "Finansal Kiralama Sözleşmelerinin Özel Sicile Tesciline İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Genelge"ye göre, leasing şirketlerinin müşterileri ile imzaladıkları sözleşmelerin noter huzurunda düzenleme zorunluluğu

Tüm bu olumlu gelişmelerle birlikte sektörün hızlı bir büyüme trendine girmesi bekleniyor. Deloitte Türkiye raporuna göre, Türkiye'de 2013'ten itibaren yeniden bir ivme yakalayan leasing sektörünün işlem hacminin 2014 - 2018 arasında yaklaşık iki kat büyüyerek 33 milyar liraya ulaşması bekleniyor. Aynı zaman diliminde aktif büyüklüğünün de 64 milyar lira, net kira alacağının ise 41 milyar lira olması öngörülmüyor. Bu büyüme trendinde kuşkusuz kamu ve özel sektör ortaklığındaki altyapı projelerinin önemli payı bulunuyor. Altyapı çalışmaların leasing sektörüne etkisi göz ardı edilemeyecek düzeydedir. Altyapı çalışmalarında kullanılan, iş ve inşaat grubu makineleri olarak nitelendirilen ekipmanların toplam leasing hacmi içindeki payı yüzde 20 seviyelerindedir. Türkiye genel yatırımların yaklaşık yüzde 50'sini inşaat sektörü yatırımları oluşturuyor. Aklease Genel Müdürü Tuncer Mutluçan, "Leasing sektörü, kamu yatırımlarında hizmet veren alt taşıeron firmaların makine-ekipman yatırımlarına uzun yıllardır destek veriyor. Bu bağlamda büyük altyapı çalışmalarında meydana gelecek artış, başta iş makineleri finansmanı olmak üzere sektörün işlem hacmine katkı sağlayacaktır görüşündeyiz" diyor ve devam ediyor: "Ayrıca sektörün önemli oyuncular olarak, büyük projelerin finansmanında güç birliği yapma arzusu içerisindeyiz. Bu sinerji sağlandığı takdirde büyük yatırımların kolay finanse edilebilmesinin sağlanacağına ve bu şekilde sektörümüzün büyüme hızının pozitif etkileneceğini düşünüyoruz."

Türkiye'deki mevcut iş ve inşaat makinelerinin sayısının gelişmiş ülkelerin beşte biri kadar

BusinessWeek

Bloomberg Businessweek

03.05.2015

Kupür Sayısı: 50 Sayfa: 48

İŞ LEASING  
GENEL  
MÜDÜRÜ  
HASAN K.  
BOLAT

olması ve nitelik olarak yüzde 40'ından fazlasının ömürlerini tamamlamış olması, leasing sektörüne bu alanda önemli bir potansiyel yaratıyor. Tüm bu gelişmeler ışığında sektörün geçmiş yıllara oranla çok daha hızlı bir büyüme süreci içine girdiği söylenebilir. Garanti Leasing Genel Müdür Yardımcısı Altuğ Toksöz, "Türkiye finansal kiralama sektörü, dünya geneline bakıldığında hem işlem hacmi hem de penetrasyon oranı olarak düşük seviyelerdedir. Dünyada finansal kiralama sektöründe ülkelerin toplam yatırım harcamalarında leasing kullanım oranları, yani penetrasyon oranı değerlendirildiğinde, Avrupa ülkelerinde yüzde 20'li oranlar görülürken, Türkiye'nin pazar penetrasyonu yüzde 6 seviyelerindedir. Bu oranlara baktığımızda, leasing sektörünün toplam yatırımlar içinden aldığı payın önümüzdeki yıllarda artarak devam edeceği net olarak görülmektedir" diyor.

#### Deniz Leasing Genel Müdürü Kahraman Günaydın

Kamu-özel sektör ortaklığında yapılacak olan yeni sağlık yatırımları, hem bizim hem de sektörün yakından takip ettiği bir alan olarak ön plana çıkacak. Oldukça yüksek ilk yatırım maliyetleri olan bu alanda, sağlık ekipmanlarının leasing yoluyla finansmanı önemli işlem hacimleri yaratmaktadır. Ayrıca başta güneş enerjisi olmak üzere, yenilenebilir enerji yatırımları da yüksek potansiyele sahip başka bir alan olarak dikkat çekiyor.

Bu doğrultuda klasik leasing ürünlerinin dışında, sektörde artık proje finansmanının da önem kazanmaya başladığını söyleyebilirim. Piyasada yaşanan volatilitiye ve bir seçim yılı olmasına rağmen sektörün bu

**Sektör işlem hacminin 2014 - 2018 arasında yaklaşık iki kat büyüyerek 33 milyar TL'ye ulaşması bekleniyor**

Yıl 8 milyar doların üzerinde bir işlem hacmi yakalayacağına inanıyorum. Sat geri kirala, KDV oranı yüzde 1 olan ekipmanlar, sağlık ve enerji sektörü bu yıl ön plana çıkan alanlar olacak.

#### İş Leasing Genel Müdürü Hasan K. Bolat

Seçimlere kadar yavaşlama devam edecek diye düşünüyorum. Asıl Eylül sonrasında hızlanma olur; şirketler kârlılıkları yüksekse yılsonuna doğru yatırım kararı alıyor. Bu yıl sektörde iş hacminin yüzde 10 oranında artmasını bekliyorum. Sektörün 2015 yılını 8,4 milyar dolar iş hacmiyle kapatacağını öngörü-

yılında 728 milyon dolarlık sözleşme imzalarak ciromuzu yüzde 49 artırdık. Aynı dönemde şirketimizin imzalandığı sözleşme adedi, bir önceki yıla göre yüzde 47 artışla bin 551 adede ulaştı. Net leasing alacaklarımız da 2013 yılına göre yüzde 18 artarak 1 milyar 201 milyon dolar oldu. Bu yıl da aynı büyüme trendiyle devam etmek istiyoruz. 2015'te özellikle rüzgâr, güneş, jeotermal enerjisi gibi yenilenebilir ve karbon salımlarını azaltan enerji projelerinde olmak istiyoruz. İş ve inşaat makineleri ile metal işleme makineleri alanında payımızı artırmayı planlıyoruz. Büyük lojistik firmaların vagon filosunu kurmayı düşünüyoruz. Biz de bu alanda yer almak istiyoruz. Bunun yanı sıra, tabana yaygın ve üretici KOBİ'lerimizi merkeze alan büyüme stratejimizi aynı kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğiz.

#### Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Özgür Maraş

Leasing işlemlerindeki sözleşme tescillerinde noter onayının kalkmasıyla birlikte dosya maliyetlerinde büyük düşüş oldu. İşlem süreçleri hızlandı, yüzde 1 KDV avantajı daha fazla üretilen anlamı hâle geldi. Bu gelişmeler doğrultusunda, Yapı Kredi Leasing olarak KOBİ kaynaklı işlemlerimizde ciddi bir artış söz konusu oldu. Düşük tutarlı makine ve ekipmanlardaki leasing fırsatını daha fazla firma ile tanıştırma imkânı yakaladık. Özellikle işlem adetlerinde sektörün önemli artışlar sağladığını bekliyoruz. Sektör için önemli fırsatlar bulunuyor. Gayrimenkul alanında sat-geri kirala ürünü, noter onayının kalkması, sağlanan KDV avantajları ve Türkiye'de ön plana çıkmaya başlayan operasyonel leasing, sektörün büyümesine ivme kazandırabilecek gelişmeler olarak görüyoruz.

#### Aklease Genel Müdürü Tuncer Mutlucan

Yeni ürünlerimizin penetrasyonundaki artış, sektör temsilci-

larımız **Finansal Kurumlar Birliği**'nin leasing ürünlerinin bilinirliğini artırma konusunda yaptığı çalışmalar, sektörel büyümemize olumlu katkı sağlıyor. İşlem hacimleri olarak baktığımızda, bu yılsonunda sektörün en yüksek hacmi olan 8,5 milyar doların aşılması bekleniyor. Aklease olarak şirketimiz bünyesinde, özellikle Güneş Enerjisi Santralleri (GES), RES gibi yenilenebilir enerji alanındaki proje ve yatırımların 2015 yılında hızlanarak devam edeceğini, bunun da sektörün büyümesine katkı sağlayacağını düşünmekteyiz. Sektörde birçok ilki gerçekleştiren Aklease olarak bu yıl ve önümüzdeki dönemlerde yenilenebilir enerji, hava ulaşımı, demiryolu,

YAPI KREDİ  
LEASING GENEL  
MÜDÜRÜ  
ÖZGÜR MARAŞ

sağlık, ECA (İhracat Kredi Kuruluşları) kaynaklı yatırımlar vb. proje yatırımlarını finansmanında uzmanlaşmış kadromuz ile yer almaya devam edeceğiz.

#### Garanti Leasing Genel Müdür Yardımcısı Altuğ Toksöz

Altyapı çalışmalarının leasing sektörüne etkisi göz ardı edilemeyecek düzeydedir. Altyapı çalışmalarında kullanılan, iş ve inşaat grubu makineleri olarak nitelendirilen ekipmanların toplam leasing hacmi içindeki payı yüzde 20 seviyesinde. Türkiye genel yatırımlarının yaklaşık yüzde 50'sini inşaat sektörü yatırımları oluşturuyor. Yıllar itibarıyla leasing sektöründeki payını yüzde 20-30 bandında devam ettiren konu ekipman grubundaki büyüme trendinin, finansal kiralama sektöründeki payını da etkileyeceğini düşünmekteyiz. İnşaat sektörünün ekonomik konjoktüre duyarlı olması yüzünden düşük büyüme döneminde inşaat sektöründe meydana gelebilecek bir daralmanın leasing sektörünü de olumsuz etkileyebilir. 2014 yılında iş makineleri sektöründe yüzde 30 küçülme beklenmesine rağmen, üçüncü havalimanı inşaatının da etkisi ile yılı bunun yarısı ölçüğünde bir daralma ile kapatması sektör dinamiklerine güzel bir örnek teşkil ediyor.

24 SAAT

24 Saat Gazetesi

03.06.2015

Kupür Sayısı: 9 Sayfa: 9

Finansal Kurumlar Birliği Başkanı  
Osman Zeki Özger

## Finansal Kurumlar Birliği 2015'in ilk çeyrek sonuçlarını açıkladı

**HABER MERKEZİ-** Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB), 2015 yılı 3 aylık dönemi itibarıyla her üç sektöre ait konsolide verileri açıkladı. Konsolide verilere göre üç sektörün 2015'in ilk çeyreğinde 2014'ün aynı dönemine kıyasla:

Aktif toplamı yüzde 24.8 artışla 83 milyar 980 milyon TL'ye,  
İşlem hacmi yüzde 16.9 artışla 35 milyar 857 milyon TL'ye  
Faaliyet konusu alacakları yüzde 25.9 artışla 75 milyar 775 milyon TL'ye,  
Özkaynak büyüklüğü yüzde 14.9 artışla 12 milyar 239 milyon TL'ye  
Net kârı ise yüzde 25.3 artışla 431 milyon TL'ye yükseldi.

İlk çeyreğe ait konsolide verilere ilişkin değerlendirmelerde bulunan **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger**, Birlik olarak faaliyete başladıkları 2014 yılı başından bu yana yürütmüş oldukları çalışmalarla, bankacılık dışı finans sektörünün tek çatı altında güçlü temsilini sağladıklarını belirtti.

Bu dönemde gerek Finansal Kiralama gerek Faktoring gerekse de Finansman Şirketleri'nin gelişme trendini sürdürdüğünü belirten Özger, üç sektörün de başta Türkiye ekonomisinin büyümesinde kritik rol üstlenen KOBİ'ler olmak üzere reel sektöre verdikleri destekleri artırarak faaliyet gösterdiğinin altını çizdi.

Özger şöyle konuştu: "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri olarak 2014 başında Birlik çatısı altında bir araya geldikten sonra bu yönde attığımız adımlara daha güçlü şekilde devam etmekteyiz. Bunun sonuçlarını ilk çeyrek konsolide rakamlarımızda da gözlemleyebiliyoruz.

31 Mart 2015 itibarıyla elde edilen sonuçlara baktığımızda üç sektörün bu dönemde 2014'ün aynı dönemine kıyasla aktif toplamının yüzde 24.8 artışla 83 milyar 980 milyon TL'ye, işlem hacminin yüzde 16.9 artışla 35 milyar 857 milyon TL'ye, faaliyet konusu alacaklarının yüzde 25.9 artışla 75 milyar 775 milyon TL'ye, özkaynak büyüklüğünün yüzde 14.9 artışla 12 milyar 239 milyon TL'ye ve net kârının da yüzde 25.3 artışla 431 milyon TL'ye yükseldiğini görüyoruz. Birlik olarak önümüzdeki dönemde yapacağımız çalışmalarla her üç sektörde de büyümenin devam edeceğine olan inancımız tamdır" dedi.

Ankara Anadolu Gazetesi  
05.06.2015  
Kupür Sayısı: 4 Sayfa: 4



## Finansal kurumlar birliği, 2015'in ilk çeyrek sonuçlarını açıkladı

**F**İNANSAL kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin aktif büyüklüğü yüzde 24,8 artışla 84 milyar TL'ye yükseldi.

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği (FKB), 2015 yılı 3 aylık dönemi itibarıyla her üç sektöre ait konsolide verileri açıkladı. Konsolide verilere göre üç sektörün 2015'in ilk çeyreğinde 2014'ün aynı dönemine kıyasla; aktif toplamı yüzde 24,8 artışla 83 milyar 980 milyon TL'ye, işlem hacmi yüzde 16,9 artışla 35 milyar 857 milyon TL'ye, faaliyet konusu alacakları yüzde 25,9 artışla 75 milyar 775 milyon TL'ye, özkaynak büyüklüğü yüzde 14,9 artışla 12 milyar 239 milyon TL'ye, net kâr ise yüzde 25,3 artışla 431 milyon TL'ye yükseldi.

İlk çeyreğe ait konsolide verilere ilişkin değerlendirmelerde bulunan Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, birlik olarak faaliyete başladıkları 2014 yılı başından bu yana yürütmüş oldukları çalışmalarla, bankacılık dışı finans sektörünün tek çatı altında güçlü temsilini sağladıklarını belirtti. Bu dönemde gerek finansal kiralama gerek faktoring gerekse de finansman şirketlerinin gelişme trendini sürdürdüğünü belirten Özger, üç sektörün de başta Türkiye ekonomisinin büyümesinde kritik rol üstlenen KOBİ'ler olmak üzere reel sektöre verdikleri destekleri artırarak faaliyet gösterdiğinin altını çizdi. **İHA**



Son Dakika  
04.06.2015  
Kupür Sayısı: 5 Sayfa: 1/1

## Net kar %25,3 artışla 431 milyon liraya ulaştı

**Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) Başkanı **Osman Zeki Özger**, "Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin aktif büyüklüğü bu yılın ilk çeyreğinde 2014'ün aynı dönemine göre yüzde 24,8 artışla 84 milyar TL'ye yükseldi" dedi. Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan FKB'nin 2015 yılı 3 aylık dönemi itibarıyla her üç sektöre ait konsolide verileri açıklandı. İlk çeyreğe ait konsolide verilere ilişkin değerlendirmelerde bulunan Özger, birlik olarak faaliyete başladıkları 2014 yılı başından bu yana yürütmüş oldukları çalışmalarla, bankacılık dışı finans sektörünün tek çatı altında güçlü temsilini sağladıklarını belirtti. Bu dönemde gerek finansal kiralama gerek faktoring gerekse de finansman şirketlerinin gelişme trendini sürdürdüğünü ifade eden Özger, üç sektörün de başta Türkiye ekonomisinin büyümesinde kritik rol üstlenen KOBİ'ler olmak üzere reel sektöre verdikleri destekleri artırarak faaliyet gösterdiğine dikkati çekti. Özger, finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak 2014 başında birlik çatısı altında bir araya geldikten sonra bu yönde attıkları adımlara daha güçlü şekilde devam ettiklerini kaydetti. **(AA)**

**Hürriyet**Hürriyet  
06.05.2015  
Kupür Sayısı: 12 Sayfa: 12

## İHRACATA KREDİ SIGORTASI DESTEĞİ

Sigortacılar, ihracat kredisi sigortasına mesafeli yaklaşınca faktoring şirketleri, Eximbank ile masaya oturdu. İhracatçılar, Türk Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredisi sigortası hizmetinden faktoring şirketleri aracılığıyla da faydalanabilecek.

İhracatçılar, alacak risklerine karşı sigortalı ihracat yapabilecek. Özel sigortasına mesafeli durunca faktoringler, ihracatçıların Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredisi sigortasını hizmetinden faktoring şirketleri aracılığıyla da faydalanabilmeleri için kolları sıvadı. Eximbank ile Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) ortaklaşa yürüttüğü proje bu yılın içinde başlayacak.

**SİSTEM NASIL İŞLİYOR?**  
FKB Başkan Yardımcısı Zafer Ataman, Türk Eximbank'la birlikte üzerinde çalıştıkları projenin hayata geçmesiyle birlikte ihracatçıların Türk Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredisi sigortası hizmetinden

faktoring şirketleri aracılığıyla da faydalanabileceklerini belirterek, faktoringcilerin sadece 75 ilde değil toplam 238 ilkeye sigorta kapsamında hizmet verebileceğini kaydetti. İhracat faktoringinde mevcut sigorta uygulaması hakkında bilgi veren Ataman, şunları söyledi: "İhracatçıların satışlardan doğan alacaklarını yurt dışındaki faktoring şirketleri aracılığıyla ödeme garantisi altına alıyor, tahsilatı takip ediyoruz. Alacaklar, ödenmediği takdirde yurtdışındaki şirketler, vade tarihinden 90 gün sonra garanti ödemesini gerçekleştiriyorlar. Böylece ihracatçılar, tahsilat takibi yapmadan, garanti altındaki yurtdışı alacaklarının yüzde 100'ünü tahsil etmiş oluyorlar. İhracat kredisi sigortasının dünyada yaygın olduğundan yurtdışında çalıştığımız faktoring şirketleri de aynı planda sigorta şirketlerine ihracat alacaklarını sigorta ettiriyor. Bu sayede bizler de ihracatçıların yurtdışına

### Sigorta etkin değil ithalat faktoringi gelişmiyor

FKB Başkan Yardımcısı Zafer Ataman, Türkiye'de kredi sigortası etkin olmadığı için ihracat faktoringi gelişirken ithalat faktoringinin gelişemediğini belirterek, şunları söyledi: "Tam olarak sigortalı faktoring hizmetinden bahsedebilmek için kredi sigortası şirketlerinin faktoring firmalarının Türkiye genelinde yaygın müşteri portfolyünü kapsayacak şekilde hareket etmesi gerekir. Faktoring alacağın temliği ile oluyor, yani finansal bir risk olarak görülmemeli. Dolayısıyla kredi sigortacılığının faktoring şirketlerinin işlemlerinden doğan borçlu sayısına ulaşması önemli ki, bu tahminen 400 bin civarında. Böylece kredi sigortacılığında havuz büyüyecektir. Önemli olan faktoring şirketlerine verilecek sigortanın yurt dışında uygulanan sistem ile aynı olması ve şirketin portfolyünün sigortalı olmasıdır. Bu konuda kredi sigorta şirketleri ile çalışmalar sürüyor."

### ÇEKLER KARŞILIKSIZ ÇIKINCA İHTİYAÇ ARTTI

TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, sigorta faktoringi hizmeti veren şirketler için alacak sigortasının iyi bilinen bir konu olduğunu belirterek, "Faktoring şirketleri ihracatçıların alacaklarını yüzde 100 garanti altına alırken bunu da yurtdışında yerleşik başka bir faktoring şirketinden alıyor. Yurtdışındaki şirket de bu garantiyi sigorta şirketinden alıyor. İhracat faktoringi ile Türkiye'deki sigorta şirketinden alınacak ihracat kredisi sigortası arasında farklılıklar var, alacağın sigortalı olması. Bu oran ihracat faktoringinde yüzde 100 iken sigortacıdan alındığında yüzde 90-95 oluyor. Sigortacıların garanti verdiği ülkeler faktoring şirketleri de aynı planda sigorta şirketlerine ihracat alacaklarını sigorta ettiriyor. Bu sayede bizler de ihracatçıların yurtdışına



### İKİNCİ büyük oyuncu

FINANSAL Kurumlar Birliği (FKB) Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Şahan, 2014 yılında faktoring sektörünün 100 binin üzerinde müşteriye ulaştığını söyledi. Sektörün toplam 110 milyar TL kaynak kullanarak, bankalardan sonra en büyük ikinci finansal piyasaya oyuncusu konumunu sürdürdüklerini belirten Şahan, şunları söyledi: "Finansman kullananların bankalardan ziyade faktoring şirketlerinden sağlanan firmalara baktığımızda ayrıntıda temel özellik; hızlı kredi karar süreçlerini, hızlı karar süreçlerini, daha az dokümantasyon, çok daha kısa sürede ve hızlı bir karar süreci ile yönetiyoruz. Bunun yanında çeşitli nedenlerle bankaların kredi veremeye istemediği küçük işletmeler de bizden rahatlıkla kredi kullanabilir durumda."

**Hürriyet**Hürriyet  
15.04.2015  
Kupür Sayısı: 12 Sayfa: 12

## LEASING'LE YATIRIM HIZ KESMEDİ

Durgunluk ve kurlardaki artış finansal kiralama pazarını etkilemedi. Leasing'çiler, kur hareketinden dolayı kaygı yaşansa da leasing aracılığı ile yapılan yatırımlarda azalma olmadığını söyledi.

PİYASALARDAKİ durgunluk leasing yoluyla yapılan yatırımları etkilemedi. Her ne kadar dövizdeki artış leasing pazarını olumsuz etkilese de işlemlerin ağırlıklı Euro ile yapılması nedeniyle dolar artışı finansal kiralama alan talebi de düşürmedi.

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, ilk üç aylık sonuçlar henüz açıklanmamış olsa da her şirketin bütçeledikleri hedeflere ulaştıklarını söyledi. 2015 yılını leasing açısından tüm yılların üzerinde bir hacimle kapatacaklarını belirten Özger, "Ara dönemlerde kur hareketinden dolayı bazı kaygılar yaşanıyor olsa da bunlar geçici. 2015 yılı ilk çeyreğinde finansal kiralama için hedefler gerçekleştirildi. Yılın tamamı hakkında da reel sektöre desteğe devam edeceğimizi söyleyebiliriz" dedi.

### SEÇİM BELİRSİZLİĞİ

İş Finansal Kiralama Genel Müdürü Hasan Bolat, bu yılın ilk çevrelerinden leasing işlemlerinin

geçen seneye paralel bir seyir izlediğine değinerek, "Geçtiğimiz yıl kapanış verilerine göre sektörümüzün sorunu alacak oranı yüzde 6,7 seviyesinde idi. Yılın ilk çeyreğinde bu oranda herhangi olumsuz gelişme kaydetmedik. Ancak, siyasi belirsizlikler, döviz kurlarındaki yukarı artış eğiliminin ve ekonomik büyümedeki yavaşlamanın devam etmesi, açık pozisyonu olan veya aşırı kaldıraç kullanan firmaların ilerleyen dönemlerde zor durumda bırakabilir" dedi.

Hasan Bolat, araştırmalarını, Türkiye'nin, 2015 yılını yüzde 2 ile 3 arasında bir büyüme ile kapatacağına işaret ettiğini vurgulayarak, "Önemli olan sürdürülebilir ve istikrarlı bir büyüme. Yoksa bazı seneler çok hızlı büyüyüp bir müddet sonra krizler ve küçülmeler yaşarsak dip toplamda başladığımız yere dönmüş oluyoruz. Seçimler her zaman bir miktar belirsizlik getirebilir, ardından ertelenmiş yatırımların realize olmaya başladığını da görebiliriz" dedi.

İşlem hacmi  
**17 milyar TL**  
Reel sektöre sağlanan finansman  
**29 milyar TL**  
Aktif büyüklük  
**33 milyar TL**  
Kiralamada gayrimenkulün payı  
**%31**

### 2015'te % 20 büyürüz



FKB Başkanı Osman Zeki Özger, finansal kiralama sektörünün 2014 yılında beklenenin üstünde performans gösterdiğini belirterek, şunları söyledi: "Geçen yıl 33 milyar TL seviyesinde aktif büyüklüğe ve 17 milyar TL'lik işlem hacmine ulaştık. İşlem hacminde yüzde 23'e yaklaşan artış var. Reel sektöre sağladığımız toplam finansman 29 milyar TL'nin üzerine çıktı. 2015 yılında da TL bazında yüzde 20'nin üzerinde bir oranda büyüyeceğimizi bekliyoruz."

### Seçim sonrası talep artar

GARANTİ Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, 2014 yılındaki durgunluğun bu yılın ilk aylarında da devam ettiğini ve kısa zamanda hızlı toparlanma olmayacağını söyledi. Gökmen, leasing açısından yılın ilk yansının ekonomideki genel durgunluktan kısmen daha az etkilendiğini belirterek, şunları söyledi: "Hedeflerimizin bir miktar altında da olsa talepler beklemediğimiz seviyeye yakın gitmekte. Sektörümüzün yaklaşık yüzde 60-65'i yabancı para bazında kontratlar. Bu rakam kendi içinde yüksek gibi görünse de bu payın büyük bir kısmı



Avrupa ülkelerinden ithal edilen ekipmanlar olmasından kaynaklı, Euro para birimi bazında. Euro'da ise sene başından beri artış olmadı. Dövizin yükselmesi bizim için risk oluşturuyor. Garanti olarak 2014 yılını 7,4 milyar dolarlık bir hacim ile kapattık. 2015 yılına yüzde 8'lik büyüme ve 8 milyar dolarlık bir beklenti ile girdik. Şu ana kadar ki hacimlerimiz bu rakama ulaşmasak dahi buna yakın olacağını gösteriyor. Özellikle seçim döneminden sonra ertelenen talebin de piyasaya pozitif etki yapacağını düşünüyoruz."

### TL ile borçlanma başladı

İş Finansal Kiralama Genel Müdürü Hasan Bolat, finansmanı sağlanan makinelerin ağırlıklı ithal olduğunu ve sabit faizli, uzun vadeli borçlanılabile gibi nedenlerden dolayı geleneksel olarak TL işlemlerden daha fazla döviz cinsinden borçlanma talebi olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Dövizle yapılan işlemlerin pazar payı şu sralar yüzde 65-70 civarında.



Ancak son dönemde özellikle doların TL'ye karşı değer kazanması ve bu değerlendirme sürecinin hangi seviyede duracağını öngörememesi nedeniyle müşterilerimizin TL ile borçlanmayı tercih etmeye başladığını görüyoruz. Döviz cinsinden borçlanmak isteyen müşterilerimizde ise kur belirsizliği nedeniyle yatırımların ertelendiğini görüyoruz."

Şeker Leasing Genel Müdürü Cenk Erten:

## Olumsuz piyasa koşullarına rağmen Leasing Sektörü büyümesini sürdürüyor

**Finansal Kurumlar Birliğinin** kurulması ve Leasing Sektöründe yakalanan ivme ile ilgili görüşlerini aktaran Şeker Leasing Genel Müdürü Cenk Erten, 2014 yılını değerlendirdiğinde, Leasing Sektörünün %22'lik büyüme oranıyla fena sayılmayacak bir gelişme sağladığını hatırlatarak, "Türk ekonomisinin beklentilerin altında bir büyüme sağladığı göz önüne alındığında, Leasing Sektörü'nün %22'lik büyüme sağlaması başarı olarak görülmelidir" dedi.

**2** 013'ten itibaren yeniden bir ivme yakalayan leasing sektörü işlem hacminin 2014 - 2018 arasında yaklaşık 2 kat büyüyerek 33 milyar TL'ye ulaşması bekleniyor. Aynı zaman diliminde aktif büyüklüğünün 64 milyar TL, net kira alacağının ise 41 milyar TL olması öngörülen Leasing Sektöründe yakalanan ivme ile ilgili görüşlerini aktaran Şeker Leasing Genel Müdürü Cenk Erten, 2014 yılını değerlendirdiğinde, Leasing Sektörünün %22'lik büyüme oranıyla fena sayılmayacak bir gelişme sağladığını hatırlatarak, "Türk ekonomisinin beklentilerin altında bir oranda büyüdüğü göz önüne alındığında, Leasing Sektörü'nün %22'lik büyüme sağlaması başarı olarak görülmelidir. Bu başarının temel faktörleri olarak, Türkiye'nin artık büyük bir ekonomisinin olması ve Leasing şirketlerinin emek harcayarak etkin yöntemlerle piyasayı yakın takip etmelerini gösterebiliriz. Bugün Leasing Şirketlerinin tamamında yaklaşık 55 bin müşteri var. Türkiye'nin büyüklüğünü ve yaklaşık 1.5 milyon firma olduğunu düşündüğümüzde, ticari yatırımlarda Leasing kullanan 55 bin gibi az bir sayı olması üzücü olsa da, hiç Leasing ile tanışmamış şirket sayısının çokluğu göz önüne alındığında sektörün geleceğinin parlak olduğunu görmek de sevindirici" dedi.

**Finansal Kurumlar Birliğinin** kurulması, Leasing, Faktoring ve Finansman şirketlerinin başta devlet otoritesi olmak üzere bir çok alandaki algıyı bir üst lige taşıdığını ifade eden Erten, "Yapılan son iki genel ku-

rul toplantısının katılımcı profiline baktığımızda bunu çok daha iyi anladık. Geçtiğimiz yıllarda yapılan yasal düzenlemelerin ardından, Maliye Bakanlığı tarafından yapılan birkaç düzeltmeyle hukuksal anlamda çok eksik kalmayan Leasing Sektörü, **Finansal Kurumlar Birliğinin** kurulmasıyla öne daha da açılmıştır. Hepsini finans şirketi olmasına rağmen birbirleriyle alakası olmayan alanlardaki finans şirketlerinin tek çatı altında toplanması "birlikten güç doğar" sözünün ne kadar doğru olduğunu bir kez daha göstermiş oldu. Finansal Kurumlar Birliğinin kurulması banka dışı finans şirketlerinin temsili bakımından son derece faydalı bir yapı oldu. Elbette ufak tefek aksaklıklar oluyor, olacaktır da. Ama önemli olan üç farklı sektörün birliktelik sağlamış olmasıdır. Zaman geçtikçe birbirimizi çok daha iyi anlayacağı belli bir senkronizasyona doğru gidiliyor. Birliğin varlığı ve çalışmaları bizlerin hayatım oldukça kolaylaştırıyor" dedi.

Mevcut yasal düzenlemeler ticari kara araçlarının satışında leasing şirketlerinin finansman sağlamasına imkan vermiyor olmasının sektörü nasıl etkilediği sorumuza, dünyada ticari araçların satın alınmasında en fazla kullanılan finansman yöntemlerinden birinin leasing olduğunu hatırlatan Erten, "Geçmişte tr, kamyon gibi ticari araçların Leasing yoluyla alınmasına imkan veren yasal düzenlemeler vardı, ama yeni düzenlemelerden sonra leasing şirketleri ticari araçların alınmasına finansman sağlamıyor olmasından dolayı %10-15 oranında pazar kaybı ile sektörü olum-

# KOBİ'LER UCUZ FİNANSMANA ULAŞAMIYOR

Özellikle faktoringte, çifti vergilendirme gibi nedenlerden dolayı orta boy işletmelerin kullandıkları finansmanın maliyeti artıyor. Yapılacak bir, iki küçük düzenleme ile reel sektöre daha fazla kaynak yaratılabilir.



**Noyan DOĞAN**  
noyandogan@hurriyet.com.tr

**Ö**NCE bir tespitle başlayalım. Başta faktoringçiler olmak üzere banka dışı finans şirketleri geçen yıl 100 milyar liralık ticarete aracılık etmişler ki, bu desteğin neredeyse tamamına yakını KOBİ dediğimiz küçük ve orta boy işletmeler kullanmış. Peeki, kim bu işletmeler? Petrol ürünleri, inşaat, toptan ticaret, tekstil, metal sanayinde, yani ekonominin temelini oluşturan sektörlerde, faaliyet gösteren işletmeler. Faktoring şirketleri 100 bin işletmenin 600 bin borçlusuna ulaşmışlar. İhracattaki payları ise 17 milyar lira ve yine çalıştıkları kitle orta boy ihracatçılar.

Niye böyle bir tespit yaptım? Dikkat ettim de partilerin seçim beyanmelerinde banka dışı finans sektörüne yönelik herhangi bir vaat yok. Bankacılık var ama diğer finansman sağlayan kuruluşlar yok. Ama iş KOBİ'lere gelince, tüm partilerin seçim vaatlerinde ilk sırayı alıyor. Özel destek sözü veren mi istersiniz, finansman kaynaklarına erişimi kolaylaştıracağını söyleyen mi?

**HAKSIZ REKABET**  
İşte ben de tam bu noktada takılıyorum; finansman kaynaklarına erişimi kolaylaştırma konusunda. Değindiğim gibi bu işletmelerin finansman ihtiyacını karşılayan, ticaret yapmalarını kolaylaştıranlardan biri de faktoringçiler. Öyle değil mi; devlet tek başına tüm işletmelere finansman

sağlayamayacağına göre finans sektörünü kullanırsanız. Peeki, bu nasıl olacak? Asıl mesele de bu.

Finansçıların bu işletmeleri daha açık bir anlatımla reel sektörü desteklemesi, fonlayabilmesi için gerekli imkanlar var mı? Yok. Mesela, faktoring sektörünü ele alırsak; bankalar, yurt dışından sağladıkları kaynaklar için Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) yükümlüğüne tabi değilken, faktoringçiler tabi. Yine bankaların aralarındaki işlemlerinde Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) yüzde 1 iken, faktoringte yüzde 5. Yani ortada bir haksız rekabet var ve bundan zararlı çıkan kesim de KOBİ'ler.

### OLIGOPOL PİYASA

**Finansal Kurumlar Birliği** Başkan Yardımcısı **Zafer Ataman**, üzerlerindeki vergi yükünün tamamen faktoring kullanıcılarına, yani reel sektöre yansımalarını söylüyor. Ataman, bu yüklerin işletmelerin maliyetleri açısından önemli olduğunu belirterek, "Bu sorunlar çözülsün sektörün kaynak yapısı artar, yeni oyuncular sisteme girer; dolayısıyla reel sektöre kaynak daha fazla aktarılır. Maliyetlere de olumlu tesiri olur" diyor.

**Zafer Ataman**'ın önemli üzerinde durduğu bir konuda, faktoring sektörünün bugüne kadar devletten teşvik almadığı. Vergi konularında yapılacak düzenlemenin ise tamamen kullanıcıyı ilgilendireceğine dikkat çekerek Ataman, "Sektör tamamen oligopol nitelikte. Bankacılıktan sektöre aktarılan kaynağın herhangi bir ayrıma tabii tutulmaması gerekir" diyor.

Bilmem anlatabildim mi; partilerin ekonomi programlarında reel sektöre yönelik yapılacaklar kadar bu sektörleri fonlayan finans kurumlarına verilecek desteğin de önemli olduğunu?



### FAKTÖRİNG KULLANAN BAŞLICA SEKTÖRLER VE İŞLEM HACİMLERİ (TL)

| Sektör  | Hacim (TL) | Sektör        | Hacim (TL) | Sektör         | Hacim (TL) |
|---------|------------|---------------|------------|----------------|------------|
| Tarım   | 270.528    | Kimya         | 506.103    | İmalat sanayi  | 13.690.531 |
| Enerji  | 117.418    | Metal sanayi  | 1.258.057  | İnşaat         | 2.103.130  |
| Tekstil | 1.713.603  | Makine sanayi | 833.531    | Otomotiv       | 3.813.978  |
| Eğitim  | 11.004     | Sağlık        | 206.969    | Sektör toplamı | 23.605.847 |



## Şeker Leasing

## Oyuncu sayısı değişecek

Hulki  
Kara

**G**ARANTİ Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, 2015'ir yükümlülüklerini yerine getirmeyen faktoring şirketlerinin faaliyetlerinin son bulacağı yıl olduğunu söyledi. Kara, 2012 yılsonunda sektörün faaliyetlerini düzenleyen

yasamın uygulamaya girdiğini, bu senenin yasada getirilen belirli konulara tamnan uyum sürelerinin dolduğu sene olacağını belirterek, "2015, yasayla getirilen minimum yükümlülükleri yerine getiremeyen faktoring şirketlerinin faaliyetlerinin son bulacağı bir sene olacak. Sektördeki oyuncu sayısını değiştirecek nitelikte olması nedeniyle önemli bir konu" dedi.

Hulki Kara, faktoring sektörü ile birlikte leasing ve finansman şirketlerinin de çatı organizasyonu olan **Finansal Kurumlar Birliği**'nin kurulması ile birlikte sektörün ihtiyaçlarının, karşı karşıya kaldıkları rekabet dezavantajlarının ilgili yasal merciler nezdinde daha etkin bir şekilde dile getirilmesinin mümkün olduğunu ifade ederek, "Faktoring şirketleri olarak Takasbank nezdinde fonlama imkanına kavuştuk ancak bankalara oranla taşınan vergi yüklerinin önemi hala yerini koruyor" dedi.

### AKTİFTE LİDERİZ

Hulki Kara, Garanti Faktoring hakkında da bilgi vererek, 1993 yılından bu yana Borsa İstanbul Ulusal Pazarı'nda yüzde 34.82'lik halka açıklık oranı ile işlem gördüklerini hatırlattı. Kara, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Yaklaşık 3 milyar TL tutarındaki aktif toplamımızla sektörün lider şirketi konumundayız. 14 ildeki 21 şubemizle KOBİ'ler başta olmak üzere müşterilerimizin yurt içi satışlarından ve ihracat işlemlerinden doğan vadeli alacakları için factoring hizmeti sunuyoruz. Bunun yanı sıra ithalat faktoringi ve tedarikçi finansmanı işlemleri de toplam hacmimiz içinde önemli bir pay almaktadır. 2014 sonu itibarıyla ciromuzu yüzde 78 oranında artırarak 17.4 milyar TL seviyesine çıkarttık. Aktif büyüklüğümüzü ise önceki yıla oranla yüzde 45 artırarak 3 milyar TL'ye ulaştırdık. Sadece hacimsel olarak değil, müşteri ve şube sayısına da baktığımızda da banka iştiraki faktoring şirketleri arasında lider konumdayız."

## BÜYÜME

Bankacılık dışı finansın bazı kategorilerinde işler iyi gitmiyor. Leasing ve faktoringde bu yıl iyi başlamadı. Yakalanan hacimler beklentinin altında. Ama her iki kategoride de şirketler, beklendirilen strateji izliyor. Seçim sonrasında bağlanan umutlar, şimdilik hedeflerde revizyonu askıda tutuyor. Sigorta da ise tablo tam tersi. Otomotiv satışlarındaki artışla gelen bir bahar havası söz konusu. Ancak burada da yöneticiler kıyasıya fiyat rekabeti nedeniyle temkinli. BES ve finansman şirketleri ise hedeflere paralel ilerlemesini sürdürüyor.

ELÇİN CİRİK

● ecirik@capital.com.tr

**F**inansın her alanında yöneticiler, yıl sonu hesapları için önümüzdeki 6 ayı bekliyor. Yılın ilk aylarında sigortada farklı, leasing ve faktoringde oldukça farklı büyüme senaryoları yaşandı. Döviz kurlarında ve faizlerde son dönemde artan belirsizlikler, özel sektörün yeni yatırımlar için iştahım düşürünce faktoring ve leasingde istenen büyümeler çok uzaklarda kaldı.

Elementer sigorta tarafındaysa tablo, tam tersi. Bu yılın ilk 4 ayında otomobil satışlarının hızlı yükselişine geçen yılın oldukça üzerinde bir büyüme imza atıldı. Ancak sigortacılıkta da yöneticiler rahat bir nefes alamamış değil. Çünkü seçim sonrası fiyat rekabetinin artacağı beklentisiyle sektörde ancak yılbaşında beklenen büyümelere ulaşacağı öngörülüyor.

### GERİLEME VAR, DEĞİŞİM YOK

Aslında leasing sektörü, son 2 yılda yüzde 20'leri bulan büyümeler yakalamıştı. 2015 için de sektörün yüzde 15 artış hedefi vardı. Ancak **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger**'in de belirttiği gibi döviz kurlarında ve faizlerde yaşanan belirsizlikler, yeni yatırımlar için risk iştahım aşağı yönlü etkiledi. İş Leasing Genel Müdürü Hasan Bolat, "Kurların yükselmesi, ihracat pazarlarındaki daralma ve seçim nedeniyle yatırımlarda yavaşlama hissediyoruz" diyor.

Rakamlar da bunu doğruluyor. Geçen yılın ilk çeyreğinde 1,6 milyon dolar işlem aktifleşirken bu çeyrekte yüzde 9 düşüşle 1,47 milyon dolarlık işlem yapılabildi. Aklease Genel Müdürü Tuncer Mutlucan, bu dönemde yeni yatırım taleplerinin geçen yıla

göre daha düşük, ancak sat geri kirala taleplerinin daha yüksek seyrettiğini açıklıyor.

Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, yılın tamamını görmek için seçim sonrasında oluşacak yatırım ortamının etkili olacağını düşünüyor. Hasan Bolat da seçimden sonra özellikle Eylül sonrasında hızlanma bekliyor ve "Sektörde iş hacmi dolar bazında yüzde 10 artarak 8,4 milyar dolar olur" diyor.

Yalnız bu olumsuz ortama rağmen leasing şirketleri, yıl sonu için iddialı büyüme hedeflerinde ısrarlı. Öyle ki Deniz Leasing'in yüzde 30 ve İş Leasing'in yüzde 40'ın üzerinde hedefleri devam ediyor. Yöneticilerin revizyonu için seçim sonrası beklendikleri düşünülüyor. Hasan Bolat, "Şu ana kadar bütçe planlarımıza paralel gelişim yaşıyoruz" şeklinde konuşuyor. Aklease de 2015 bütçe hedeflerine paralel seyir izliyor. İlk çeyrekte kârlılık ve işlem hacminde hedeflerini aşıklarını belirten Burgan Leasing Genel Müdürü Cüneyt Akpınar, "Büyük gayrimenkul projeleri gerçekleştirmeye devam ediyoruz" diyor. Deniz Leasing Genel Müdürü Kahraman Günaydın da 2015'te büyümenin OSB'lerdeki sat geri kirala işlemleriyle enerji ve sağlık sektörlerinden geleceğini düşünüyor.

### FAKTÖRİNGCİLER TEMKİNLİ

Türkiye ekonomisi belirsizliklerle boğuşurken reel piyasanın nabzını tutan faktoring şirketlerinin yöneticileri, yavaşlamaya dikkat çekiyor. Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, "İlk birkaç ay görece durgun geçti. Son iki aydır hareketliliğin arttığını gözlemliyoruz" diyor. Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Coşkun Bulak, "Bu yıl, 2014'e göre farklı. Faktoring şirketleri iş yap-

OSMAN  
ZEKİ ÖZGER

**Capital**Capital  
01.06.2015

Kupür Sayısı: 234 Sayfa: 232

BÜYÜME

**"REVİZYON İÇİN SEÇİM SONRASINI BEKLİYORUZ"**

**İLK ÇEYREK YAVAŞ** Leasingde kurların, paritenin ve faizlerdeki hareketliliğin etkisiyle ilk çeyrek sonuçları beklentilerin altında gerçekleşti. Yılın tamamını görmek için seçim sonrasında oluşacak yatırım ortamı etkili olacak. Garanti Leasing olarak 2014'te 950 milyon dolarlık işlem yapmıştık ve 2015 için 1,1 milyar dolar hedeflemiştik. Sözleşme adedimizi ise 3 bin 100'den 3 bin 600'e çıkaracağız. İlk çeyrek sonunda 182 milyon dolar ve 777 adet işlem yaptık. Hedeflerimizde bir revizyona gitmedik, seçim sonrası bekliyoruz.

**ODAKTA NE VAR?** Bu yılbaşından beri aktifleşme 182 milyon dolar olurken satın alması başlayan işlem hacmimiz 265 milyon dolar gerçekleşti. Yani bu alan biraz daha hedefe yakın gidiyor. Büyümede hedeflediğimiz yüzde 20 olmasa da yüzde 5-10 arasında bir oranda büyülebileceğimizi düşünüyoruz. Biz büyümemizin gayrimenkulde özellikle turistik tesisler ve organize sanayi bölgelerindeki fabrikalar, depolar, ofislerden geleceğini öngörüyoruz. Aynı şekilde sağlık sektöründe her türlü ekipmanlara, enerji yatırımlarında tribünler ve güneş panellerine, tekstilde tezgahlara, iş ve inşaat makineleri ile metal işleme sektörüne odaklanacağız.



**ÜNAL GÖKMEN**  
GARANTİ LEASING GENEL MÜDÜRÜ

ma istahlarını korurken tahsilat sorunlarıyla baş etmeye çalışıyor. Bu yıl tahsilata daha çok önem verileceği muhtemeldir" şeklinde konuşuyor.

Kapital Faktoring Genel Müdürü Yiğit Özkes de benzer bir görüşte: "Ekonomideki gelişmeler nedeniyle sektör daha konservatif davranıyor. Vadeler de uzuyor. Ancak bu durumun ikinci yarıda değişeceğini varsayıyoruz."

Sektör 2014'te yüzde 24'lük artışla 116 milyar TL'ye işlem hacmini yakalamıştı. Henüz bu yılın ilk üç ayı için rakamlar açıklanmadı. **Finansal Kurumlar Birliği** 2015'te de yüzde 15-20 büyümeye ulaşılacağını öngörüyor. İç piyasada seçim sonrası hareketlenmenin başlayacağını beklentisi hakim. Yalnız TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, "Tercübelerim, bu cironun gerçekleşmesi için 2015'te daha aktif pazarlama ve hizmet çeşitliliğiyle ağımları genişletmemiz gerektiğini söylüyor" diyor.

İşte bu zorlu gidişatta yöneticiler, sektör büyümelerine paralel ve temkinli hedeflerle ilerliyor. Baydar, talep yetersizliğinin garantili yurtiçi faktoring işlemleriyle ek talep yaratılarak aşılabileceği görüşünde.

"Çalışanlarımızı toplayıp sözlü de olsa herhangi bir revizyon yapmadık.

Günlük haftalık toplantılarımızda durumu gözden geçiriyoruz" diyor Yiğit Özkes de işlem hacmi ve müşteri sayısında sektör ortalaması yani yüzde 10 büyümeye bekliyor.

**YUKARI REVİZYON SİNYALİ**

Sigortada ise ilk üç ay sonuçları gayet iç açıcı. Otomobil satışlarının beklenenden iyi gitmesi sigorta sektörüne yaradı. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre elementer sigorta şirketlerinin yılın ilk 3 ayında prim üretimi yüzde 12,3 artarak yaklaşık 7 milyar TL'ye ulaştı. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Yılın başında sektör için büyümeye öngörümüz yüzde 10-12 bandındaydı. 2014'te kaydedilen yüzde 8'lik büyümenin ardından gelen ilk üç ay oranı, yılın kalanı için ümit vaat ediyor" diyor.

Ancak fiyat rekabetinin artması, yöneticileri kara kara düşündürüyor. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "İlk aylarda ne yazık ki ekonomideki daralma beklentisiyle şirketler pazar paylarını korumak amacıyla fiyatlarını daha aşağı çekti. Bu trendle ilk çeyrek istediğimiz gibi gitmedi. İlk iki ay iyi değildi, mart itibarıyla toparlanmaya başladık" diye konuşuyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken de 2015'te sektörün temkinli seyrini sürdüreceğini öngörüyor.

Bu tablo nedeniyle Uğur Gülen, yılba-



**KAHTAMAN GÜNAYDIN**

234 CAPITAL 6/2015

**Capital**Capital  
01.06.2015

Kupür Sayısı: 236 Sayfa: 232

BÜYÜME

**"HEDEFLERİMİZE RAHATLIKLA ULAŞIRIZ"**

**OTOMOTİV ETKİSİ** Ağırlıklı otomotiv alanında faaliyet gösteren finansman şirketleri sektörü, 2014'te yüzde 25 artışla 18,1 milyar TL işlem hacmine yükseldi. 17,6 milyar TL portföy bakiyesiyle sektör, taşıt kredileri pazarının yüzde 48'ine sahip oldu. 2015'te sektörün yüzde 20 büyüyeceği öngörüldü. Bu hedeflenen büyümeyle paralel, ilk 4 ayda yüzde 6,8'lik hacim artışı yaşandı. Toplam portföy büyüklüğü 19,7 milyar TL'ye ulaştı. Tabii 2015'te yüzde 10 büyümeye 800 bin araç satışı bekleniyordu. Oysa nisanın Otomotiv Distribütörleri Derneği, otomotiv pazarın yüzde 17 büyüyeceği öngörüldüğünü açıkladı. Sektörümüzün ağırlıklı taşıt kredilerinden oluştuğundan büyümede yüzde 20'ye ulaşacağını tahmin ediyoruz.

**MÜŞTERİDE ARTIŞ** 2014'te KoçFinans, 2,2 milyar TL kredi kullandırımı gerçekleştirdi, portföyümüzü 2,3 milyar TL'ye ulaştırdık. 2015'te de sektöre paralel yüzde 20 büyümeye öngörüldü. Bu yıl taşıt kredilerine ek olarak eğitim ve beyaz eşya gibi diğer sektörlerde çalışmalarımıza hız kazandıracakız. Müşteri sayımızı yüzde 50 artırmayı ve 80-85 bin adet tüketicie kredi vermeyi hedefliyoruz. Ayrıca ocakta dayanıklı tüketim ürünlerinde hizmet veren Kredidakik markamızı lanse ettik. İlk 4 aylık performansımıza göre hedeflerimize rahatlıkla ulaşacağımızı söyleyebiliriz. Bu yıl farklı ürün teklifleri planlıyoruz.



**PINAR KİPAPÇI**  
KOÇFINANS GENEL MÜDÜRÜ

şında yapılan 10-12 büyümeye tahminini muhafaza ediyor.

Sigorta şirketlerinin yöneticileri de seçim sonrası görmek gerektiği düşüncesinde, bu nedenle pozitif havaya rağmen yukarı yönlü revizyon yapılmıyor. Allianz CEO'su Sulmaz Altın, "Yüzde 10-15 büyümeye hedefimiz var. Sektörde fiyatlar eğer umduğumuz şekilde giderse büyümeye daha da fazla olabilir. Ekonomi yüzde 3-4 büyüse hedeflerimizi tuttururuz" diyor. Uğur Gülen ise "2015'e ilişkin hedeflerimizde herhangi bir değişiklik yapmadık. Dengeli ürün karması stratejimize uygun olarak motor dışı branşlarda, kanal karması stratejimize uygun olarak da banka sigortacılığı tarafında sektörün üzerinde büyümeyi istiyoruz" diyor. Generali Sigorta'daki tabloyu ise genel müdür Mine Ayhan şöyle aktarıyor: "Bu ocakta, 2014'ün aynı dönemine göre yüzde 88,5'lik büyümeye kaydettik. Revizyona gitme ihtiyacı duymadık." Anadolu Sigorta ve Güneş Sigorta da 2015 yılı büyümeye hedefleri yüzde 15 olarak açıklıyor.

**EMEKLİLİKTE UMUT KORUNUYOR**

BES, 2013 altın yılını epey geride bıraktı. Özellikle katılımcı sayısında ilk 4 ayda ulaşılan yüzde 6 büyümeye yeterli sorunu akillen karıştırıyor. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, "2014'ün ilk 4 ayında



**UĞUR GÜLEN**

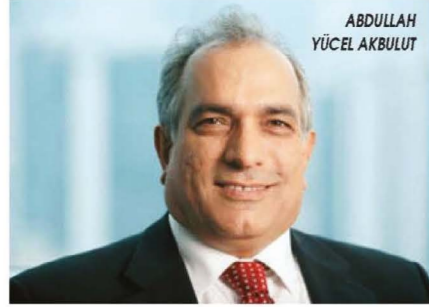
sisteme yeni giren katılımcı sayısı 352 binken bu yılın ilk 4 ayında 338 bin katılımcı sisteme dahil oldu. Sektörde zaman zaman küçük oynamalar olabiliyor. Şirketlerin satış kampanyalarının tarihlerini değiştirmesi bile bu küçük oynamalara etki ediyor" diyor.

Fon büyüklüğü tarafındaysa biraz daha olumlu bir büyümeye dikkat çekiyor. AvivaSA Meral Erendenk Kurdaş, "İlk 4 ayda toplam yönetilen fon büyüklüğü yüzde 8 artarak 41 milyar TL'ye ulaştı. Bu oldukça kuvvetli bir büyümeye" diyor. Burada fon getirilerinin kısa dönemlerde dalgalı bir seyir gösterebilmesi etkili. Onaran da ilk 4 ayda fon getirilerinin nispeten yatay seyreteğini açıklıyor.

2015'te sektörün 41-42 milyar TL fon büyüklüğüyle yılı kapatacağı öngörüldü. Bu yıl sisteme 850 - 900 bin yeni katılımcının gireceği tahmin ediliyor. Şimdilik yöneticilere göre bu hedefler tutacak. "Hedeflerimizde herhangi bir revizyonda bulunmadık. Sektör beklentilerini ön planda tutarak yaptığımız tahminler sayesinde sürpriz beklemiyoruz" diyor Onaran, "Bu 4 ayda 50 bin yeni katılımcı daha kazanarak 920 bini aşkın katılımcıyla liderliğimizi sürdürüyoruz" diyor.

Aviva Avrupa CEO'su David McMillan, önümüzdeki 20 yıl için AvivaSA'da yıllık ortalama yüzde 30 büyümeye hedeflediğini açıklıyor. **■**

236 CAPITAL 6/2015

ABDULLAH  
YÜCEL AKBULUTCOŞKUN  
BULAK

kü artık belirsizlik, şirketlerimizin tahammülünü zorlayan bir maliyet. Bu da risk yönetimini vazgeçilmez hale getirerek faktoringe ilgiyi artırıyor."

Sektörün işlem hacmi 2014'te yüzde 24 artışla 116 milyar TL'ye yükselmişti. Birlik 2015'te de yüzde 15-20 arası büyüme öngörüyor.

TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, "Özellikle son iki yıldır ekonomide yaşanan durgunluk, ticari hayatın tam ortasında olan biz faktoringçileri doğrudan etkiliyor. Böyle dönemlerde nakde ve teminata daha fazla ihtiyaç duyan reel sektöre yakın durup hizmet çeşitliliğimizi artırmamız ve doğru risk yönetimi yapmamız bizi beklenen büyümeye ulaştıracak" diyor.

TEB Faktoring 2015'te ciroyu yüzde 12 büyütürken 10,1 milyar TL olarak gerçekleştirmeyi planlıyor. Baydar, uluslararası cironun toplam cironundaki payının yine yüzde 60'larda olacağını ve 3 bin 600 yeni müşteri kazanmayı planladıklarını da ekliyor.

#### LİDERLERİN YENİ PLANLARI

2014 sonunda Girişim Faktoring ile birleşmelerinin resmi olarak tamamlandığını açıklayan Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, "Böylelikle plasman büyüklüğümüz 1 milyar TL'ye ve

#### "KURUMSAL ÇALIŞMAYAN ÇEKİLECEK"

**SERMAYE SINIRI ŞARTI** Faktoring sektöründe işini kurumsal olarak yapmayanlar sektörden çekilmek zorunda kalacak. Birliğe üye ve faaliyet gösteren faktoring şirketleri, bu yıl sonuna kadar ödenmiş sermayelerini 20 milyon TL'ye çıkarmak zorunda. Sermaye sınırının 20 milyon TL'ye çıkarılması, bu işin kurumsal bir altyapıyla kanuna dayalı bir güvenceyle yapılması anlamına geliyor.

**SIRA FİNANSMAN TEŞVİKİNDE** Ayrıca artık lisans almak da oldukça zorlaştı. Artık algi sorununun hemen hemen kalktığı sektörde, faktoring lisansı ciddi bir güç demek. Aynı zamanda maddi değeri de yüksek. Kavuştüğümüz mevcut yasal altyapıda ikincil mevzuat düzenlemelerine hız verilerek regülasyon süreçlerinin tamamlanmasının yanında, finansal kaldıraç oranları gözelleştirilerek özkaynaklarla finansman modellerinin teşvik edilmesine yönelik düzenlemelerle sektörün desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum.



OSMAN ZEKİ ÖZGER / FİNANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ BAŞKANI

aktif müşteri adedimiz bin 600'e ulaştı. 2014'te faktoring alacaklarında yüzde 15 büyüdük. Bu yıl da piyasa koşullarına bağlı olarak, benzer seviyelerde büyüme beklentimiz var" diyor.

Sektörün liderlerinden Yapı Kredi Faktoring'in genel müdürü Coşkun Bulak ise yıl sonu hedeflerini şöyle aktarıyor:

"Yeni müşteri kazanımlarıyla ağırlık KOBİ'lerde olmak üzere aktif müşteri sayımızı yüzde 65 artırmayı hedefliyoruz. Sektör büyümesine paralel yani en az yüzde 15 büyümeyi düşünüyoruz."

Şimdilik sadece ihracat faktoringi yapan Akbank da bu yıl yurtiçi faktoring işlemlerinin gerçekleştirilmesine yönelik çalışmalara devam ediyor. Akbank Kurumsal ve Yatırım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Levent Çelebioğlu, banka genelinde faktoring işlemlerinde yüzde 25 büyümeyi planladıklarını açıklıyor.

Şeker Faktoring Genel Müdürü Abdullah Yücel Akbulut, "2014'ü aktifte yüzde 24 ve ciroda yüzde 16 büyümeye kapattık. 2015'te de aktif ve ciroda bu seviyelerde büyümeyi planlıyoruz" diyerek hedeflerini aktarıyor.

#### İHRACAT TARAFI BÜYÜYECEK

İhracat faktoringi, sektörün önemli gelir yarattı-

ÖZGE  
YILMAZ

ğı bir alan. Zafer Ataman, 2014 yılında 21 milyon TL olan ihracat faktoring hacminin, bu yıl da yüzde 15-20 civarında büyüyeceğine inanıyor. Ataman, "İhracat faktoringi alanındaki çalışmalarımızın, Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hedefinde ciddi rol oynayacağına inanıyoruz. Türkiye ihracatından yüzde 6 pay alan faktoring şirketleri, 2023'te yüzde 10'luk penetrasyona ulaşacak" diyor. Bu alanda Eximbank ile yapılan anlaşma, ihracat sevk sonrası reeskont çalışması yapılarak daha çok yurtdışı ülke alacaklarına ulaşma şansı sağlıyor. Bu nedenle de sadece 2015 değil yakın gelecekte burada güçlü ve hızlı bir büyüme beklentisi ha-

#### "CİRODA YÜZDE 30 BÜYÜYECEĞİZ"

**KARARSAR OLMAMALI** Finansal açıdan siyasi belirsizliklerin artışı ve tüm planların bu yılın ikinci yarısından sonraya kurgulandığı bir dönemdeyiz. Seçimler nedeniyle 2015'e 'zor' bir yıl olacağı tahminleriyle başladık. Ama hem ülke insanının girişimci ruhu hem bizim sektörümüzün dinamik yapısı ve kısa vadeli işlemlerden beslenmesi dikkate alındığında yine de çok kararsız olmamak gerektiğini düşünüyoruz. Şirket olarak 2015'te, faktoring alacakları ve karlılıkta sektör lideri; grubumuz içinde ise konsolide bütçeye en fazla katkı yapan iştirak olmayı hedefliyoruz.

**İHRACATTA İLK 3'TEYİZ** 2015 yılında TL faktoring alacaklarımızın yüzde 18, toplam faktoring alacaklarımızın yüzde 20 büyümeye ulaşmasını istiyoruz. Buna bağlı olarak ciroda kısa vadeli işlemlerin de etkisiyle yüzde 30 büyümeye öngörüyoruz. KOBİ segmentindeki



HİKMET GÜNÇAN / DENİZ FAKTORİNG GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

büyüme stratejimizin sonucu sözleşme ve müşteri sayımızda yüzde 50 büyümeye bekliyoruz. Kurumsal segmentte yüzde 22 ve ticari segmentte yüzde 15 büyümeye bütçelerken KOBİ'lerde yüzde 40 büyümeye hedefi koyduk. FCI üyeleri tarafından İhracat Faktoringi Kategorisi'nde ilk 10 arasında gösterildik. İhracat faktoringinde geçen yıl ciroumuz 560 milyon dolara ulaştı. 2015'te de geçen yıl olduğu gibi bu alanda ilk üçte yer almayı planlıyoruz.

kim. Ataman, ihracat faktoringinde öncelikle tekstil, gıda, demir çelik ve otomotiv sektörlerinde gelişme bekliyor.

Öncü şirketlerin bu alandaki planları da bu beklentiyi ortaya koyuyor. Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, ihracat faktoringinde yeni müşteriler ve yeni ürünlerle büyümek istediklerini açıklıyor. "İhracat faktoringinde 2014 ciroumuz, 812 milyon dolardı. Pazar payında 3 yılda 6'ncılıktan 2'nciliğe yükseldik. Amacımız burada sektör lideri olmak" diyor. Deniz Faktoring de 2015'te, geçen yıl olduğu gibi ilk üçte yer almayı planlıyor.

Coşkun Bulak, Yapı Kredi Faktoring olarak özellikle faktoring garantisi ve tahsilat hizmetleri sundukları ihracat işlemlerinde yoğunlaşmak istediklerini vurguluyor. "Bu kapsamda hizmet sunduğumuz müşteri sayısını artırmak önemli hedeflerimizden biri. Eximbank'la birlikte yürütülen model sayesinde de ihracat faktoringinin, ihracatçılar için daha da cazip hale geleceğini öngörüyoruz" diyor.

#### REKABET SAHASI KOBİ'LER

İhracat faktoringinde 2015 ciro hedeflerini yüzde 7 artışla 6,1 milyar TL olarak açıklayan Çağatay Baydar da bu yeni modelle ilgili şöyle konuşuyor:

"Çok yeni başladığımız Eximbank aracılığıyla işlemlerimiz, planladığımız ihracat cirosundan daha fazlasını gerçekleştirmemizi sağlayacak." Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz da Baydar'a katılıyor ve "Yeni modelle bu alanda özellikle kaynaklara erişimi zor olan KOBİ'leri daha fazla destekleyebileceğiz" diyor.

Gerçekten Zafer Ataman'ın da belirttiği gibi sektörde son dönemde asıl rekabet, KOBİ'lere sunulan ürün ve hizmet çeşitliliğinde yoğunlaşıyor. Tüm büyükler, daha çok KOBİ müşterisine ulaşmanın planlarını yapıyor. Coşkun Bulak, "Yeni müşterilerimizin yüzde 78'ini KOBİ'ler oluşturuyor" diye konuşuyor. Örneğin TEB Faktoring'de de hedeflenen yeni müşterilerinin yüzde 95'i, KOBİ segmentinde olduğundan yeni şubelerin KOBİ'lerin yoğun olduğu bölgelerde açılması tercih ediliyor.

Özge Yılmaz, "Fiba'da müşterilerimizin yüzde 80'i KOBİ'lerden oluşuyor, plasmandaki payları yüzde 35'e ulaştı. KOBİ şubemizle bu segmentin yapısına göre düzenlenmiş ayrı bir işleyişi, kendine ait istihbarat ve operasyon birimlerimiz var" diyor. Akbank da ticari ve KOBİ segmentinde yaygınlaşarak ve tabana yayılarak özellikle imalat sektöründe büyümeyi planlıyor. **■**

Business New

01.06.2015

Kupür Sayısı: 52 Sayfa: 52



## STRATEJİ FAKTORİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI ZAFER ATAMAN

# FAKTORİNG SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ KÜÇÜK SANAYİ SİTELERİNDE!

Faktoringin kayıtlı ekonominin dostu olduğunu ifade eden Strateji Faktoring Yönetim Kurulu Başkanı **Zafer Ataman**, faktoring sektörünün geleceğinin küçük organize sanayi sitelerine kadar şubeleşmekten geçtiğini vurguladı.

Ekonominin durgunluğa girdiği şu günlerde özellikle KOBİ'lere can simidi olan faktoring sektörü 2015 yılında 100 milyar TL'yi hedefliyor. Küresel konjonktürün sonucu olarak likiditenin daha da azalacağı önümüzdeki dönemde faktoringin önemi daha da artacak görünüyor. Biz de faktoringin geleceğini Strateji Faktoring Yönetim Kurulu Başkanı **Zafer Ataman** ile konuştuk.

**İçinde bulunduğumuz ekonomik konjonktürü nasıl okuyorsunuz?**

ABD'nin 2008'den sonra yürüttüğü para politikalarını hangi planda geri çekeceği, Avrupa'nın sorunlu güney ülkelerinin uygulayacağı politikaların nasıl

etki yaratacağı ciddi soru işaretleri barındırıyor. Ama temelde Çin ve Rusya'nın pazara girişini Batı Dünyası, yani kapitalist dünya daha tam özümseyebilmiş değil. O yüzden Batı Dünyası bir rejenerasyona ihtiyaç duyuyor. Bunu da yapmak için birtakım önlemler alıyor. Amerika 2008'den sonra para politikasını değiştirip para basmaya başlayınca bütün gelişmekte olan ülkelerde likidite bollaştı. Tabii bu durumda güçlü bir ekonomi yaratamamışsanız eğer, alınan parayı geri öderken çok ciddi sıkıntıların olacaktı. Türkiye yapısal olarak dünyada daha iyi bir yerde, bankacılıkta bir hasarımız yok ama yine de etkileniyoruz.

Business New

01.06.2015

Kupür Sayısı: 53 Sayfa: 52

**Bankaların kuvvetli olması yeterli olur mu bu anlamda?** Bankacılık kesiminin kuvvetli olması çok önemli bir nokta.. Ama bu tabii ki yeterli değil. Yani siz ekonominizde belli bir büyüme grafiğinin altına düşerseniz sıkıntı yaşarsınız. Artı sadece büyüme değil, ekonominin döngüsünü sağlamalısınız. Sürdürülebilirlik önemli. Zaten trendler sizi o yöne taşıyor. Fakat üretimden çıkıp ticaretten çok büyük karlar veya para birikimleri yaratamayacağınız gibi inovatif bir ülke değilseniz, tüketime bağlı bir gayri milli hasılanız varsa o zaman paranın geri ödenmesini çok dikkatli yapmanız lazım. Şunu iyi bilmek lazım; ekonomide stokları iyi yönetmiyorsanız sonuçlar ne olursa olsun sizi doğru yere götürmez. Biz kurlara ve faizlere çok konsantre olduk. Esasında stoklarımızı nasıl yönetiyorsunuz, o önemli. Yani gayri safi milli hasılanızın yapısına bakmak lazım. Tarım alanlarının gelişmesini çok dikkatli kontrol etmeniz lazım. Yani en son açıklanan enflasyon rakamında gıda enflasyonu çekirdekte çok yüksek çıktı. Düşük kur, yüksek faiz politikasıyla yönetilmiş ekonomiyi bir anda tam tersine çevirdiğiniz zaman bu sefer onun sonuçlarını çok iyi absorbe edebiliyor olmanız lazım.

**Peki, bu noktada temek sıkıntılar nelerdir?**

Üretimde sıkıntı olduğu kesin. Biz üreten ülke olmaktan ticaret yapan ülke konumunu geçtik. Esasında çok eskilerden beri üretim bazlı ülke değiliz. Yani İpek Yolu üzerindeyiz, genelde ticaretin yapıldığı topraklardayız. Ama dünyada üretiminiz yoksa ülkesel kaydınız da çok zayıf oluyor. Bankacılıkta aktif pasif yönetimi çok meşhurdur. Yani biz pasif yönetim yapan bir ülkeyiz. Bu da çok büyük sorumluluklar getirir. Çok büyük varlıklarımız varken hata yaparsanız onu absorbe edebilmeniz çok kolaydır; fakat pasifinizde hata yaparsanız çok kolay absorbe edemezsiniz onu. Çok basit bir şey söyleyeyim, Amerika faizleri arttırsa ne olur? Bu bizden para çıkacağı anlamına gelir. Pekiyi biz bu parayı nerede kazanıp geriye ödeyeceğiz? Bunu hesaplaması lazım Türkiye'nin.. Yani üretim olmadan, üretiminizi yurtdışı pazarlara satmadan böyle bir olasılığınız yok. Biz bu parayı sermaye mi yaptık? Bunu diğer dünya ülkeleri denedi. Bugün Rusya'nın temeline baktığımız zaman 1998 yılında başına gelenleri gördük. Arjantin bunu denedi, Yunanistan denedi. Demek ki o kadar kolay olmuyor. Kimse de al parayı ödeyemeyeksen kalsın demiyor. Dolayısıyla ben üretime yatırılmamış borcun geri ödemesinde çok ciddi zafiyet görüyorum.

**Bu sorun nasıl aşılabılır?**

Bunun tek çözümü katma değeri yüksek üretim alanlarına yatırım yapmanızdır. Bu ekonominin tüm ülke satına yayılmasını getirir. Tüm fabrikalarınızı

batı da kurmanız da bir şey ifade etmez. Her yere kuracaksınız ki gelir dağılımını dengeli hale getiresiniz. Gelir dağılımında siz eğer orta seviye yaratmazsanız o tüketmez. Tüketmeyince ekonominin dinamiklerini kaybedersiniz. Yani AVM tüketim psikolojisinden çok şehirselle tüketim psikolojisine geçmek lazım. Biz, madem inovatif ülke değiliz o zaman küçük organize sanayi bölgelerinden başlamak lazım. Küçük organizelerden başlayıp büyük organizelere geçmemiz lazım. Bir de sermaye birikimi yaratacak şirketlere teşvik verilmesi lazım. Bizim yüzde 4'ün altında büyümememiz lazım. Aslında 5-6 büyümemiz lazım. Bunun altında büyüdüğümüz zaman işsizlik oranlarımız artıyor. Bizim işsizlik oranlarımız 15'lere geldi. Bu durum ülkeyi durgunluğa götürür.

**Daha önce kötülünen ve sektör olarak görülmeyen faktoring, bugün özellikle KOBİ'lerin çözüm ortağı konumunda. Bu konuda neler söylemek istersiniz?**

Üretimin olduğu her yerde ticaret vardır; ticaretin olduğu her yerde de faktoring vardır. Şimdi sermaye işletmesinin eksik olduğu Türkiye'de ticareti ya bankacılık ya da biz finanse edeceğiz. Bankacılığın olması gereken yer proje ve yatırım kredileridir. Faktoring tarafında her şey kısa vadede. Eğer alıcınız da çok kuvvetliyse bunu çok süratli yapabiliyorsunuz; eğer alıcınız orta seviyede ise bunu kredi sigortasını, faktoringi kullanarak, garanti altına alabiliyorsunuz. Burada önemli olan hikaye işlemin tamamen kayıt içi olması lazım. Bizim KOBİ sistemimiz Avrupa standartlarına göre daha küçük işletmeler içeriyor. Ama bu, o firmaları finanse edilemeyeceğimiz anlamına gelmez. Faktoring de sadece finansman değil. Hem tahsilatını yapacaksınız hem finansmanı yapacaksınız hem de garanti altına alacaksınız. Faktoringin Avrupa ülkelerinde GSMH'den aldıkları pay yüzde 11 ile 14 arasında değişiyor. Burada önemli olan hadise, siz bir malı satıyorsunuz, işletme ağırlığını kuruyorsunuz ama satış ağına gücünüz yetmiyor. Bunu genişletmek için nakde ihtiyaç duyuyorsunuz. Faizi yüksek olan ülkelerde sanayi faizi bugün yüzde 2.5'ten aşağı değil. Bugün faktoring sektörünün böyle bir vade farkı yok. Burada faktoringin işletme sermayesini sağlamanın yanında garanti sisteminin de iyi çalışıyor olduğunu iyi bilmek lazım. Türkiye'de kredi sigortacılığı daha yeni geliyor. Kredi sigortacılığı ile birlikte bu iş daha da büyüyecek. Artık bu Türkiye'de daha çok yayılırsa, Anadolu'da her yere ulaşabiliyor olmak ve her türlü satışın finansmanını da yapmak anlamına gelir. İşletmenin aktif finansmanı dünyada 2 trilyon dolar ciroya ulaşıyor. Bizim ülkemizde başlarda yanlış algıya takıldığı için sıkıntı oldu ama son 5-6 senedir çok düzeldi. Ben de daha iyi noktaya gelecek diye umut ediyorum. Bizim tarzımızdaki ülkelere birebir uyan bir finansman modeli. Faturamız

Business New

01.06.2015

Kupür Sayısı: 54 Sayfa: 52



varsa, satışınız varsa, gerçek anlamda satışlarınızı arttıran bir şirketseniz bence bunu kullanmamanız mümkün değil. Artı, maliyeti öyle söylediği gibi çok yüksek fiyatlarda değil. Yüksek fiyatlar veren faktoring firmalarıyla çalışmayın. Türkiye'de 73 tane faktoring şirketi var. Fiyat ortalamalarına baktığımda bankacılık sisteminden o kadar da farklı değil.

**Türkiye'nin her noktasında bu sistemi yürütebilmek, sürdürebilmek günümüz koşullarında ne kadar mümkün?**

Bir kere faktoring sektörü kayıt içi ekonominin en büyük dostu. Yani bunu Maliye Bakanlığı'na da anlatıyoruz senelerdir. Ben fatura ile iş yapmak zorundayım. Aşağı yukarı 2006'dan beri faktoring sektörü çeki fatura ile birlikte almak zorunda. Bizim için çekin kalkıp kalkmaması çok önemli değil. Faktoring nasıl yayılır? Siz ekonominizi ne kadar kayıt altına almak istiyorsanız o kadar yayılır. Anadolu'da çalışan ticaret erbabının şunu çok iyi anlaması lazım: Bir kere çalıştıktan sonra bir daha faktoringden vazgeçemezler. Çünkü satışı varsa o satışı finanse edeceği alan bu. Yeter ki başka mecralara gitmesinler.

**Factoring'ın gayri safi milli hasıla içindeki payı nedir? Şu an yüzde 5,5, gitmesi gereken yüzde 15. Ben de ısrarla şunu söylüyorum: Banka iştiraklerine ya da diğer özel şirketlere gitsin çok önemli değil. Neticede oradan bana da gelir. Bakın Güneydoğu Anadolu ve Doğu Anadolu ile zaten bir kopukluk var ticaret sisteminde. Oradan borçlular bize geliyor. Biz esasında satıcılar ile çalışmıyoruz orada. Aynı şekilde Karadeniz hattında da var. Bu yayılma başladığı anda oradaki müşteriler de faktoring ile çalışmaya başlayacak. Eğer bütün küçük organize sanayi bölgelerinde faktoring şirketleri çalışmaya başladığında hedefe ulaşılmış oluruz. Böyle olduğu zaman bütün ticaret zincirine hizmet verir halde oluyorsunuz.**

**Türkiye faktoring sektörü olarak dünyayı mı takip ediyorsunuz, yoksa beraber mi yürüyorsunuz?**

Ben o konuda mütevazı olmayacağım, dünya bizi takip ediyor. Türkiye'de 2012 sonunda yürürlüğe giren 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu çok önemli örnek oldu yurtdışına. Aynı zamanda Eximbank ile çalışmamız, yani Eximbank kaynaklarının kullanılması da bir artı. Bu entegrasyonların sağlanması sigorta sektörünün gelişmesine de çok büyük fayda sağlayacaktır.

Başkent

Başkent Ankara

03.06.2015

Kupür Sayısı: 8 Sayfa: 8

## FKB kuruluşlarından güçbirliği

**F**inansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı **Osman Zeki Özger**, "Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin aktif büyüklüğü bu yılın ilk çeyreğinde 2014'ün aynı dönemine göre yüzde 24,8 artışla 84 milyar TL'ye yükseldi" dedi.

Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan FKB'nin 2015 yılı 3 aylık dönemi itibarıyla her üç sektöre ait konsolide verileri açıklandı. İlk çeyreğe ait konsolide verilere ilişkin değerlendirmelerde bulunan Özger, birlik olarak faaliyete başladıkları 2014 yılı başından bu yana yürütmüş oldukları çalışmalarla, bankacılık dışı finans sektörünün tek çatı altında güçlü temsilini sağladıklarını belirtti.

Özger, bu dönemde gerek finansal kiralama gerek faktoring gerekse de finansman şirketlerinin gelişme trendini sürdürdüğünü ifade etti. (AA)

# ÖZGER: Aktif büyüklük 84 Milyar TL'ye yükseldi

**Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger**, finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin aktif büyüklüğü yüzde 24.8 artışla 84 milyar TL'ye yükseldiğini açıkladı

FINANSAL kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği (FKB)**, 2015 yılı 3 aylık dönemi itibarıyla her üç sektöre ait konsolide verileri açıkladı. İlk çeyreğe ait konsolide verilere ilişkin değerlendirmelerde bulunan **Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger**, birlik olarak faaliyete başladıkları 2014 yılı başından bu yana yürütmüş oldukları çalışmalarla, bankacılık dışı finans sektörünün tek çatı altında güçlü temsilini sağladıklarını belirtti. Bu dönemde gerek finansal kiralama gerek faktoring gerekse de finansman şirketlerinin gelişme

trendini sürdürdüğünü belirten **Özger**, üç sektörün de başta Türkiye ekonomisinin büyümesinde kritik rol üstlenen KOBİ'ler olmak üzere reel sektöre verdikleri destekleri artırarak faaliyet gösterdiğinin altını çizdi.

## BÜYÜME DEVAM EDECEK

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak 2014 başında birlik çatısı altında bir araya geldikten sonra bu yönde atılan adımlara daha güçlü şekilde devam ettiklerini söyleyen **Özger**, "Birlik olarak önümüzdeki dönemde yapacağımız çalışmalarla her üç sektörde de büyümenin devam edeceğine olan inancımız tamdır" ifadelerini kullandı. ■ HABERİ 6'DA



**Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Özger**, "Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin aktif büyüklüğü ilk çeyrekte yüzde 24.8 artışla 84 milyar TL'ye yükseldi" dedi.

## Finansal kurumların net karı 431 milyon TL

İSTANBUL, AA

**Finansal Kurumlar Birliği (FKB)** Başkanı **Osman Zeki Özger**, "Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin aktif büyüklüğü bu yılın ilk çeyreğinde 2014'ün aynı dönemine göre yüzde 24,8 artışla 84 milyar TL'ye yükseldi" dedi.

Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan FKB'nin 2015 yılı 3 aylık dönemi itibarıyla her üç sektöre ait konsolide verileri açıklandı. İlk çeyreğe ait konsolide verilere ilişkin değerlendirmelerde bulunan **Özger**, birlik olarak faaliyete başladıkları 2014 yılı başından bu yana yürütmüş oldukları çalışmalarla, bankacılık dışı finans sektörünün tek çatı altında güçlü temsilini sağladıklarını belirtti. Bu dönemde gerek finansal kiralama gerek faktoring gerekse de finansman şirketlerinin gelişme trendini sürdürdüğünü ifade eden **Özger**, üç sektörün de başta Türkiye ekonomisinin büyümesinde kritik rol üstlenen KOBİ'ler

olmak üzere reel sektöre verdikleri destekleri artırarak faaliyet gösterdiğine dikkati çekti. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak 2014 başında birlik çatısı altında bir araya geldikten sonra bu yönde atılan adımlara daha güçlü şekilde devam ettiklerini belirten **Özger** şöyle dedi:

"Bunun sonuçlarını ilk çeyrek konsolide rakamlarımızda da gözlemleyebiliyoruz. 31 Mart 2015 itibarıyla elde edilen sonuçlara baktığımızda üç sektörün bu dönemde 2014'ün aynı dönemine kıyasla aktif toplamının yüzde 24,8 artışla 83 milyar 980 milyon TL'ye, işlem hacminin yüzde 16,9 artışla 35 milyar 857 milyon TL'ye, faaliyet konusu alacaklarının yüzde 25,9 artışla 75 milyar 775 milyon TL'ye, özkaynak büyüklüğünün yüzde 14,9 artışla 12 milyar 239 milyon TL'ye ve net karının da yüzde 25,3 artışla 431 milyon TL'ye yükseldiğini görüyoruz. Önümüzdeki dönemde yapacağımız çalışmalarla her üç sektörde de büyümenin devam edeceğine olan inancımız tamdır."



Sabah  
03.06.2015  
Kupür Sayısı: 13 Sayfa: 13



Osman Zeki Özger

## FKB çatısı altında 84 milyar aktif var

**FİNANSAL Kurumlar Birliği** (FKB) Başkanı **Osman Zeki Özger**, "Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin aktif büyüklüğü bu yılın ilk çeyreğinde 2014'ün aynı dönemine göre yüzde 24.8 artışla 84 milyar TL'ye yükseldi" dedi. Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan FKB, ilk çeyrek verilerini açıkladı. Konsolide verilere ilişkin değerlendirmelerde bulunan Özger, üç sektörde işlem hacminin yüzde 35.8 milyar, özkaynakların 12.2 milyar ve net kârın da 431 milyon TL'ye yükseldiğini belirtti.



Gazete Arena  
03.06.2015  
Kupür Sayısı: 6 Sayfa: 1

## Finansal Kurumlar Birliği, 2015'in ilk çeyrek sonuçlarını açıkladı

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin aktif büyüklüğü yüzde 24.8 artışla 84 milyar TL'ye yükseldi

FİNANSAL kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB), 2015 yılı 3 aylık dönemi itibariyle her üç sektöre ait konsolide verileri açıkladı. Konsolide verilere göre üç sektörün 2015'in ilk çeyreğinde 2014'ün aynı dönemine kıyasla; aktif toplamı yüzde 24.8 artışla 83 milyar 980 milyon TL'ye, işlem hacmi yüzde 16.9 artışla 35 milyar 857 milyon TL'ye, faaliyet konusu alacakları yüzde 25.9 artışla 75 milyar 775 milyon TL'ye, özkaynak büyüklüğü yüzde 14.9 artışla 12 milyar 239 milyon TL'ye, net kârı ise yüzde 25.3 artışla 431 milyon TL'ye yükseldi.

### TEK ÇATI ALTINDA GÜÇLÜ TEMSİL

İlk çeyreğe ait konsolide verilere ilişkin değerlendirmelerde bulunan **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger**, birlik olarak faaliyete başladıkları 2014 yılı başından bu yana yürütmüş oldukları çalışmalarla, bankacılık dışı finans sektörünün tek çatı altında güçlü temsilini sağladıklarını belirtti. Bu dönemde gerek finansal kiralama gerek faktoring gerekse de finansman şirketlerinin gelişme trendini sürdürdüğünü belirten Özger, üç sektörün de başta Türkiye ekonomisinin büyümesinde kritik rol üstlenen KOBİ'ler olmak üzere reel sektöre verdikleri destekleri artırarak faaliyet gösterdiğinin altını çizdi.

### HER ÜÇ SEKTÖRDE DE BÜYÜME DEVAM EDECEK

Finansal kiralama, faktoring ve fi-



finansman şirketleri olarak 2014 başında birlik çatısı altında bir araya geldikten sonra bu yönde atılan adımlara daha güçlü şekilde devam ettiklerini söyleyen Özger, "Bunun sonuçlarını ilk çeyrek konsolide rakamlarımızda da gözlemleyebiliyoruz. 31 Mart 2015 itibariyle elde edilen sonuçlara baktığımızda üç sektörün bu dönemde 2014'ün aynı dönemine kıyasla aktif toplamının yüzde 24,8 artışla 83 milyar 980 milyon TL'ye, işlem hacminin yüzde 16,9 artışla 35 milyar 857 milyon TL'ye, faaliyet konusu alacaklarının yüzde 25,9 artışla 75 milyar 775 milyon TL'ye, özkaynak büyüklüğünün yüzde 14,9 artışla 12 milyar 239 milyon TL'ye ve net kârının da yüzde 25,3 artışla 431 milyon TL'ye yükseldiğini görüyoruz. Birlik olarak önümüzdeki dönemde yapacağımız çalışmalarla her üç sektörde de büyümenin devam edeceğine olan inancımız tamdır" ifadelerini kullandı. ■ İHA

## Net kar %25,3 artışla 431 milyon liraya ulaştı

**Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) Başkanı **Osman Zeki Özger**, "Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin aktif büyüklüğü bu yılın ilk çeyreğinde 2014'ün aynı dönemine göre yüzde 24,8 artışla 84 milyar TL'ye yükseldi" dedi. Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan FKB'nin 2015 yılı 3 aylık dönemi itibarıyla her üç sektöre ait konsolide verileri açıklandı. İlk çeyreğe ait konsolide verilere ilişkin değerlendirmelerde bulunan Özger, birlik olarak faaliyete başladıkları 2014 yılı başından bu yana yürütmüş oldukları çalışmalarla, bankacılık dışı finans sektörünün tek çatı altında güçlü temsilini sağladıklarını belirtti. Bu dönemde gerek finansal kiralama gerek faktoring gerekse de finansman şirketlerinin gelişme trendini sürdürdüğünü ifade eden Özger, üç sektörün de başta Türkiye ekonomisinin büyümesinde kritik rol üstlenen KOBİ'ler olmak üzere reel sektöre verdikleri destekleri artırarak faaliyet gösterdiğine dikkati çekti. Özger, finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak 2014 başında birlik çatısı altında bir araya geldikten sonra bu yönde attıkları adımlara daha güçlü şekilde devam ettiklerini kaydetti. (AA)

**DOSYA / FAKTORİNG**  
MUSTAFA GÜNDOĞDU mgundogdu@ekonomist.com.tr

# BELİRSİZLİĞE RAĞMEN HEDEFLER DEĞİŞMEDİ

2014 YILINDA 116,3 MİLYAR TL İŞLEM HACMİNE ULAŞAN FAKTORİNGÇİLER, YÜKSEK KUR VE SEÇİM GİBİ FAKTÖRLERE RAĞMEN, ŞU ANA KADAR 2015 BEKLENTİLERİNİ REVİZE ETMEDİ. 2014'E PARALEL YÜZDE 20'LİK BÜYÜME BEKLEYEN SEKTÖR, TİM VE EXİMBANK İLE YAPILAN İŞBİRLİĞİ SONUCUNDA İHRACAT FAKTORİNGİ TARAFINDA DA AYNI ŞEKİLDE YÜZDE 20'LİK BÜYÜME YAKALAMAYI HEDEFLİYOR. İLK ÇEYREKTE GEÇEN YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE ELDE EDİLEN YÜZDE 28'LİK BÜYÜME, BU KONUDA FAKTORİNGÇİLERİ UMUTLANDIRIYOR. FAKTORİNGÇİLERİN BİR DİĞER HEDEFİ İSE 2023 YILINDA İHRACATIN YÜZDE 10'UNA ARACILIK ETMEK.

08 Ekonomist 7 Haziran 2015



**Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) çatısı altındaki, leasing, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finansman sektörü, 2015'in ilk çeyreğinde geçen yıl aynı dönemine göre yaklaşık 17 milyar TL'lik bir büyüme ile 84 milyarlık TL'lik aktif büyüklüğe ulaşma başarısı gösterdi. 2014 yıl sonu itibariyle ise 25 milyar TL plasman büyüklüğüne ulaşan faktoring sektörü, toplamda 5 bin kişiyi istihdam ediyor. 2014 sonunda sektörün müşteri sayısı 93 bin seviyesindeydi. 2015 yılı ilk çeyrek verilerine göre ise bu rakam yaklaşık 97 bine ulaştı.

Faktoring sektörü, dalgalı ve seçimler yüzünden görece belirsiz bir 2015'e başlasa da özellikle son iki ayda büyümesini hızlandırdı. Faktoringciler bu belirsizliklere rağmen 2015 öngörülerinde herhangi bir değişikliğe gitmezken, yıl sonunda en az yüzde 15-20'lik bir büyüme yakalayacaklarını belirtiyor.

#### DALGAYA RAĞMEN BÜYÜME

Türkiye'nin konjonktürel olarak volatil bir dönemden geçtiği herkesin

malumu. Böylesi bir ortama rağmen, FKB Başkanı **Osman Zeki Özger**, 2015 yılının kendi sektörleri için daha iyi bir yıl olacağını öngörüyor. Dövizde ve faizde yaşanan belirsizliklerin yeni ticari faaliyet ve yatırımlar için risk iştahını aşağıya çektiğini anlatan Özger, piyasadaki volatilité ve seçim olmasına rağmen özellikle yılın ikinci yarısında sektördeki büyüme ivmesinin oluşan boşluğu kapatmasını bekliyor.

**Osman Zeki Özger**, "Nitekim ilk çeyrek sonuçları bunu destekler mahiyette. 2014'ün ilk çeyrek rakamları,



2015 yılının aynı dönemi ile kıyaslandığında öz kaynaklarımızı yüzde 15 oranında büyütmeye başarısı gösterdik" diyor. Özger, faktoring sektöründe ilk çeyrekte geçen yılın ilk çeyreğine göre işlem hacminde yüzde 13'lük büyüme yakaladıklarını da ifade ediyor.

#### 2015 ZORLU BİR YIL

2015 yılının ilk yarısını bitirmeye yaklaştığımız şu günlerde genel seçim ve ekonomik konjonktür nedeniyle "zor" bir dönem olacağını tahmin ettiklerini dile getiren Deniz Faktoring Genel Müdür Yardımcısı Hikmet Güncan, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bununla beraber sektörlerin büyüme potansiyeli, yapısı, özellikle banka iştiraki firmaların kredi iştahının yüksekliği söz konusu. Bizim sektörümüzün dinamik yapısı ve kısa vadeli işlemlerden besleniyor olmasında dikkate alındığında, yine de çok karamsar olmamak gerektiği düşüncesindeyiz."

Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara da ilk birkaç ay tüm sektörlerde olduğu gibi kendi sektörlerinin de görece durgun geçtiğini fakat

## "Bu yıl da yüzde 20 büyüme olacak"



**ZAFER ATAMAN**  
Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili

#### POTANSİYEL 300 MİLYAR TL:

Sektörün işlem hacmi 2014 yılından yüzde 24'lük artışla 116 milyar TL'ye yükselmişti. 2015 yılında da büyümenin yüzde 15-20'lere ulaşacağını ve büyüme trendinin süreceğini öngörüyor. FKB olarak sektörün algısının iyileştirilmesi ve alternatif finans kaynağı olarak görülmesi için önemli çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Bu çalışmaların da sonuçlarını önümüzdeki dönemde daha geniş şekilde alacağımızı düşünürsek, orta vadede Türkiye'de 300 milyar TL'lik bir işlem hacmi potansiyelinden bahsedebiliriz. 2015 sonu itibariyle işlem hacminde, yeni müşteri sayısında ve sözleşme adedinde de işlem hacmine paralel bir artış gözlemlenecektir.

**İHRACAT BÜYÜMESİ YÜZDE 20:** İhracat faktoringi, sektörün know-how'ını en iyi şekilde kullanıp önemli

gelir yarattığı bir alan. 2014 yılında 21 milyar TL olan ihracat faktoring hacminin bu yıl da yüzde 15-20 civarında büyüyeceğine inanıyoruz. En son Merkez Bankası düzenlemesi ve Eximbank ile yapılan anlaşma ile ihracat sevk sonrası reeskont çalışmasını faktoring şirketleri yapabiliyor. Bu durum faktoring işlemlerinde daha çok yurtdışı ülke alacaklarına ulaşma şansı sağlıyor. Yurtdışı işlemlerde işlem garantili ise çok ciddi maliyet avantajı yaratıyor. Bu nedenle bu alandaki büyümenin 2015 yılında devam etmesini bekliyoruz.

**KOBİLER İÇİN İDEAL:** Türkiye'de üretimden hizmete pek çok farklı alanda faaliyet gösteren 3 milyona yakın KOBİ var. Bu tip işletmelerin zamanını alan alacaklarını tahsil işlemlerini yürüten, ayrıca vadeli satışları nakde çeviren faktoring, KOBİ'lerin fona olan ihtiyacında önemli bir finansman tekniği olarak öne çıkıyor. Çünkü banka kredisinden yararlanılması sınırlı olabilen KOBİ'ler, banka kredisine ihtiyaç duymadan, finansman ihtiyacını mevcut alacakları sayesinde faktoringten sağlayarak işletme sermayesi ihtiyacını karşılayabiliyor.

## "Tüm kalemlerde yüzde 30 büyüyeceğiz"



**HÜLKİ KARA**  
Garanti Faktoring Genel Müdürü

#### AKTİF BÜYÜKLÜK 3 MİLYAR TL:

2014 yılı bizim için oldukça verimli bir şekilde, hedeflerimize paralel olarak geçti. 3 milyar TL aktif büyüklüğümüzle sektörün lider şirketiyiz. 2015 yılının ilk çeyreğine baktığımızda da aktif büyüklüğümüzü geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 60 büyütürük 2,8 milyar TL'ye getirdik. İşlem hacmimiz 2,9 milyar TL, riski olan müşteri sayımız da 5 binin üzerine çıktı. Geçen yılki işlem hacmimiz 17 milyar TL'nin üzerindeydi. Bu yıl tüm kalemlerde yüzde 30 büyüme hedefimiz var.

**İHRACATTA İKİNCİ:** İhracat faktoringi, şirket olarak özellikle önemsedğimiz bir alan. Buradaki beklentimiz, büyüme oranlarından ziyade yeni müşteriler ve yeni ürünlerle bu büyüme sağlamak. Garanti Faktoring olarak muhbir garantili ihracat

faktoringinde 2014 ciromuz 812 milyon dolar olarak gerçekleşti. Pazar payında üç yılda altıncılıktan ikinciliğe yükseldik. 2015 yılında ilk çeyrek itibariyle hedeflerimize paralel olarak ilerliyoruz. Yılın tamamında da yüzde 25'in üzerinde bir büyüme hedefliyoruz. Geçen yılın sonunda muhabirlerimizden Wells Fargo Trade Capital ile yaptığımız anlaşma sonrasında ihracat faktoringinin dünya genelindeki kapsama alanını Ortadoğu, Afrika ve Latin Amerika ülkelerini de içerecek şekilde genişlettik. Bu yıl bu ürünümüzden tüm ihracatçı müşterilerimizi yararlandıracağız.

**PAZAR PAYINI ARTIRACAK:** Öncelikle faktoring ürünlerini yeni müşterilerle tanıştırmak hem pazarı büyütme hem de pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. Bu amaçla KOBİ'lere en uygun ve hızlı finansmanı sağlayabilmek için yeni bir kredi süreci geliştirdik. Bunun yanında garantili (gayrikabili rücu) faktoring işlemlerini hem yurtiçi hem de yurtdışı işlemlerde daha geniş bir kapsama alanı ile müşterilerimize sunmak için çalışıyoruz.

son iki aydır hareketliliğin arttığını gözlemlediğini belirtiyor. Şu ana kadar olumsuz bir etki ile karşılaşmadıklarını kaydeden Kara, "Faktoring ürünleri, bilhassa da ödememe riskine karşı garanti fonksiyonu içeren ürünler, 2015 yılında daha da gözde olacak. 2015, bir önceki yıl olduğu gibi sektör için başarılı bir yıl olacak. Garanti Faktoring olarak hedeflerimizde bir değişiklik yapmadık" diyor.

#### BEKLENTİLER DEĞİŞMEDİ

Dünyada gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki faktoring sektörünün ekonomideki penetrasyonlarına bakıldığında yüzde 10-12'lerin üzerinde olduğu görülüyor. Türkiye'de bu oran yüzde 6'lar seviyesinde. Yani sektörün oldukça büyük bir potansiyele sahip olduğu biliniyor. 2015 yılının önceki yıla göre biraz daha farklı dinamiklerin çalıştığı bir yıl olduğunu dile getiren Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Coşkun Bulak, bu yıl tahsilatların çok daha yakından takip edildiği bir yıl olduğunu belirtiyor. Bulak, "Bu konuya özel önem vermeye gayret ediyoruz. Öte yandan, yapmac istediğimiz işlerde ise rekabet

nedeniyle marjlarda önemli dalalmalar gözleniyor. Biz bu döngüyü daha fazla iş yaratarak aşma gayretindeyiz" diyor. Coşkun Bulak, 2015'te kendilerinin de sektörün büyümesine paralel bir büyüme öngörüsüyle en az yüzde 15 büyüyeceklerini söylüyor.

2014 yılında grup firması olan Girişim Faktoring ile birleşen ve plasman büyüklüğünü yaklaşık 1 milyar TL'ye ve aktif müşteri sayısını bin 600'e ulaştırdıklarını aktaran Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz da piyasa koşullarına bağlı olarak, yıl sonu için sektöre paralel olarak



rak plasmada yüzde 15 büyüme hedeflediklerinin altını çiziyor.

#### HEDEF İHRACATIN YÜZDE 10'U

Diğer taraftan FKB'nin ihracat faktoringinde dünyanın en büyük ikinci ülkesi olan Türkiye'nin bu alanda daha da ilerlemesi için işbirlikleri de bulunuyor. FKB Başkan Vekili **Zafer Ataman**, sektörün geleceğinin Türkiye'nin ihracattaki büyüme başarısıyla ve Merkez Bankası ihracat reeskont kredilerine ulaşım, Türk Eximbank'ın Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı'na dahil edilmeleri gibi yeni düzenlemelerle yakından ilgili olduğunu söylüyor.

**Zafer Ataman**, "2015 yılında öncelikli hedeflerimiz arasında, sektörümüzün ihracat faktoringindeki tecrübesini, başarılarını ve temsil gücünü göz önüne alarak, ülkemizi dünyada uluslararası faktoring alanında önemli bir iletişim merkezi olarak konumlandırmak yer alıyor" diyor. Ataman, ihracat faktoringi alanında yaptıkları çalışmaların Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hedefinde de ciddi bir rol oynayacağına inandıklarını ifade ediyor. Şimdilik Türkiye ihracatından

## "İhracat faktoringinde dünyada yedinciyiz"



**HİKMET GÜNCAN**  
Deniz Faktoring Genel Müdür Yardımcısı

**BÜTÇE HEDEFLERİ TUTTU:** 2014 yılına paralel olarak, hızlı giriş yaptığımız 2015'in ilk dört aylık verilerine baktığımızda tüm segment ve sektörlerden oluşan 5 binin üzerinde müşterimizle, 6 binden fazla işlem adedimiz sonucu 2 milyar TL ciroyu aştık. 2015'in ilk yarısında tüm parametrelerde bütçe hedeflerimizi yüzde 100'ün üzerinde gerçekleştiriyoruz. 2015 yılında TL faktoring alacaklarımızın yüzde 18, toplam faktoring alacaklarımızın yüzde 20 büyümeye ulaşmasını hedefliyoruz. Ciroda kısa vadeli işlemlerin de etkisiyle yüzde 30'luk bir büyüme öngördük. KOBİ segmentindeki büyüme stratejimizin sonucu, sözleşme ve müşteri sayımızda yüzde 50 büyüme bekliyoruz.

**İHRACATTA DÜNYA YEDİNCİSİ:** 'Yılın en iyi ihracat

faktoringi' kategorisinde Deniz Faktoring olarak, yüzde 95,83 servis skoru ile dünya genelinde 277 şirket içinde yedinci seçildik. 2014 yılı ihracat faktoringi Türkiye işlem hacminde, bir önceki yıla göre yüzde 3'lük bir düşüş oldu. Buna rağmen ihracat faktoringinde 2014 yılını şirket olarak 262 milyon Euro işlem hacmimizle yüzde 38 oranında artış göstererek, yurt genelinde üçüncü sırada tamamladık. Bu yıl ihracat faktoringi FCI ciro sıralamasında ilk üçteki yerimizi korumayı ve sektörün üstünde büyümeyi hedefliyoruz.

**YÜKSEK RATING:** 2013 ve 2014 yılları için Capital dergisinin düzenlediği 'En Beğenilen Şirketler' araştırmasında üçüncü olan şirketimize Türk Rating firması tarafından hem 2013 hem de 2014'te uzun dönem TR AAA, kısa dönem TR A1 kredi notu verildi. Kredi notu, faktoring sektöründe güçlü bir oyuncu olan şirketimizin son üç yılda gösterdiği sektör ortalamasının çok altında tahsili gecikmiş alacak oranı ile istikrarlı büyüme ve yüksek kârlılığını önümüzdeki dönemde de sürdüreceği beklentimizi yansıtıyor.

yüzde 6 pay alan faktoring şirketlerinde hedef, 2023 yılında ihracat hedefine ulaşıldığında bu penetrasyon oranını yüzde 10'a çıkarmak.

## ÇALIŞMALAR MEYVE VERDİ

TİM ve Eximbank'in ihracatçıyı destekleme kapsamındaki çalışmaları çerçevesinde faktoring şirketleri ihracatçıya daha fazla ülkeye yaptığı daha uzun vadeli satışlarını daha ucuz maliyetlerle vermeye başladı. Böylelikle 2014 yılında planladıkları ihracat ciro hedeflerinden daha fazlasını gerçekleştirmelerinin mümkün olduğunu dile getiren TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, ihracat faktoringinde yüzde 32'lik paylarıyla lider konumunda olduklarını söylüyor. Baydar, "Dünyada ise Bank of China'dan sonra ikinci sırada yer alıyoruz. Uluslararası Faktoring Zinciri FCI tarafından 2009, 2010, 2011, 2012 ve 2014 yıllarında dünyanın en iyi ihracat faktoringi şirketi seçildik. İhracat faktoringinde 2015 ciro hedefimiz 6,1 milyar TL" diye konuşuyor. Çağatay Baydar, bu tutarın toplam ciro hedeflerinin yüzde 60'ı olduğuna dikkat çekiyor. Bu da bir önceki yıla göre yüzde 7 bü-

| Çeyrekten çeyreğe tüm kalemler büyüdü |                     |        |             |
|---------------------------------------|---------------------|--------|-------------|
|                                       | 31 Mart (milyon TL) |        | Değişim (%) |
|                                       | 2015                | 2014   |             |
| İşlem hacmi                           | 28.174              | 24.943 | 13,0        |
| Aktif büyüklük                        | 27.247              | 21.237 | 28,3        |
| Alacaklar                             | 25.428              | 19.597 | 29,8        |
| Özkaynaklar                           | 4.496               | 3.914  | 14,9        |
| Alınan krediler                       | 18.961              | 14.970 | 26,7        |

Kaynak: FKB

yüme anlamına geliyor.

İhracat faktoringi alanında aktif sayılı şirketlerden biri olan Fiba Faktoring'in ana hedeflerinin bu alanda da riski yaymak ve kaynaklara erişimi zor olan KOBİ'leri desteklemek olduğunu ifade eden Özge Yılmaz da ihracat işlemlerinin toplam cirolarının yüzde 15'ini oluşturduğunu belirtiyor. Yılmaz, "Faktoring firmalarının bu yıl itibarıyla müşterilerine Merkez Bankası kaynaklı ihracat reskont kredisi kullanılabilecek olmasının, ihracat işlemlerimizin ciro içindeki payını artırmasını bekliyoruz" diyor.

## ANADOLU'DA YAYGINLAŞIYOR

Faktoring sektöründe işlemlerin

daha çok büyük şehirlerde yapıldığı biliniyor. Bu doğrultuda Anadolu'da yaygınlaşmanın ve şubeleşmenin sektör olarak büyüme stratejileri olduğunu söyleyen Zafer Ataman, Anadolu'da yerleşik şirketlerin pek çoğunun sektörü ya tanımadığını ya da yanlış tanıdığına dile getiriyor. "Faktoring hizmetleri bugün hala İstanbul, İzmir, Gaziantep, Denizli, Kayseri gibi belli başlı illerde kullanılıyor. Ancak sektörümüzü Anadolu'ya tanıtmak ve faktoring hizmetlerinin bilinirliğini arttırmak amacıyla bizler son birkaç yıldır TİM Akademi ve TOSYÖV gibi sivil toplum kuruluşlarıyla olan işbirliklerimiz çerçevesinde il il dolaşıyoruz" diyor Ataman, ağırlıklı olarak ihracatçı ve KOBİ'lere hizmetlerini anlattıklarını belirtiyor.

FKB Başkanı Osman Zeki Özger, sektörlerinde faaliyet göstermeye devam edecek şirketlerin bu yılın sonuna kadar ödenmiş sermayelerini 20 milyon TL'ye çıkarmak zorunda olduğunu hatırlatıyor. Özger, böylelikle bu işin daha kurumsal bir altyapıyla, kanuna dayalı bir güvenceyle yapılacağını belirtiyor.

Societe, leasing şirketi arıyor  
Burgan Faktoring kuruluyor

Kendi yasasına kavuşup, Finansal Kurumlar Birliği altında birleşen banka dışı finans sektörüne yabancı ilgisi yükselişte. Dünya devleri Türkiye'de leasing ve faktoring şirketi satın almak için kolları sıvadı.

UĞUR YILMAZ  
BORSA/FİNANS SERVİSİ

Banka dışı finans sektöründe hareketli günler yaşanıyor. Son yıllarda gerçekleştirilen düzenlemelerin etkisiyle yabancı oyuncuların sektöre ilgisi yeniden artmaya başladı. Fransız Societe Generale, satın almak için leasing şirketi ararken Kuveytli Burgan Bank, faktoring şirketi kuruyor. Faktoring sektörünün başarılı oyuncularından olan Strateji Faktoring'e ise uzun zamandır satın alma teklifleri geldiği kaydedilirken, sermayesini yeni limite yükseltmeyen faktoring şirketlerinde ise kepenkler bir bir kapanıyor.

2012 yılındaki düzenlemeyle leasing, faktoring ve finansman şirketleri kendi özel kanunlarına kavuşurken, üç sektör Finansal Kurumlar Birliği (FKB) çatısı altında birleşti. Geçen 2,5 yılda leasing sektöründe yeni ürünler pazarlamasının yolu açılıp, yüzde 1'lik KDV avantajının kapsamı genişletildi. Faktoring sektörü ise dış ti-

caretin finansmanında etkin rol alabilecek hale büründü. Finansman şirketlerine ise stok finansmanı izni verilerek büyümelerinin önü açıldı.

Bütün bu gelişmeler, yabancı oyuncuların sektöre ilgisini yeniden canlandırdı. Fransız bankacılık devi Societe Generale, Türkiye'de bir leasing şirketi satın almak için araya çıktı. Konuya yakın kaynaklar, kuruluş temsilcilerinin FKİ'yi ziyaret ederek bilgi aldığı öğrenildi. Ulaşmış Societe Generale temsilcileri ise konu ile ilgili yorum yapmaktan kaçındı. Avrupa'nun en büyük leasing şirketi olan Societe Generale Leasing Solutions'ın yıllık leasing hacmi Türkiye'deki tüm sektörün iş hacminden daha fazla. Leaseurope rakamlarına göre, şirketin 2013'te ulaştığı iş hacmi 12 milyar euro civarında bulunurken, Türkiye'de leasing sektörünün hacmi aynı dönemde yaklaşık 5 milyar euro seviyesindeydi.

**Burgan Faktoring için karar alındı**  
2012 sonunda Eurobank Tekfen'i satın alarak Türkiye piyasasına giren Burgan Bank ise faktoring iştiraki kuruyor. Bankanın yönetim kurulunda faktoring şirketi kurulması için karar alındı. Bankaya yakın kay-

naklar yeni kurulacak faktoring şirketinin banka iştiraki olarak rekabete katılacağını ve şirketin yıl sonuna doğru faaliyete geçeceğini dile getirdi. Burgan Bank'ın taahhata yeni binada faaliyet gösterecek şirket için şimdilerde yönetime kadrosu oluşturulduğu öğrenildi.

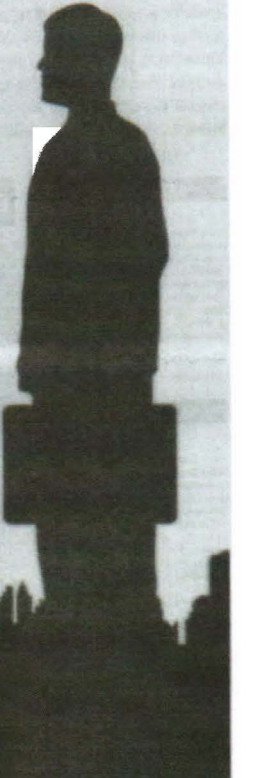
**Faktoring sektörü yaprak döküyor**  
Yabancı yatırımcı leasingle olduğu kadar faktoring sektörüyle de ilgileniyor. 20 milyon liralık ödenmiş sermaye şartını yerine getiremeyen şirketler birer birer kapanmaya başlarken, diğer taraftan yeni şirketler kuruluyor, yatırımcı ziyaretleri gerçekleştiriliyor. Sektörün içinden kaynaklar, yabancı yatırımcıların Türkiye'de faktoring sektörünü araştırdığını bildiriyorlar.

Strateji Faktoring'e son 7 ayda 3 defa teklif geldiği bildirilerken, yatırımcıların özellikle banka ortaklığı olmayan şirketlerle ilgilendiği belirtildi. Eylül ayında uluslararası bir sempozyumla faktoring sektörünün dünya temsilcileri Türkiye'de bir araya gelmesi planlanırken, bu sempozyumun birleşme ve satın almalar için de önemli bir işlev görmesi bekleniyor.

Öte yandan faktoring sektöründe beklenen yaprak dökümü de başladı. Sektöre getirilen kurallar çerçevesinde faktoring şirketlerinin ödenmiş sermayesini 2015 sonuna kadar 20 milyon liraya çıkarması gerekiyor. Bu koşulu yerine geti-

remeyen şirketler, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'na (BDDK) lisans iptali için başvurmaya başladı.

Son üç ayda, 4 faktoring şirketi sektörden çekildi. Nisan ayında Trend Faktoring ve Kıbrıs Faktoring'in lisansı iptal edilirken, Mayıs ayında, Ce-Sa Faktoring'in, haziran'da First Faktoring'in lisansı iptal edildi. Dört şirketin lisansı da kendi başvuruları üzerine BDDK tarafından iptal edildi. Sektöre yakın bir başka isim, yatırımcı bulunamazsa yıl sonuna kadar 2-3 şirketin daha kapanabileceğini bildirdi.





# BİRLİKTE KUVVET DOĞAR!

Türkiye'nin üç kuvvetli sektörü bir arada...  
Yatırımı finanse eden **Finansal Kiralama**, Ticarete aracılık eden **Faktoring** ve  
Mal-Hizmet alımını kolaylaştıran **Finansman Şirketleri** aynı çatı altında toplandı.