



BASIN YANSIMALARI
2014
OCAK -TEMMUZ

Başlarken...

Değerli üyemiz,

Birliğimizi oluşturan Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman sektörlerinin gerek kamu nezdinde gerekse finansal platformlarda en iyi şekilde temsil edilmesi amacıyla, 2014 yılının ilk altı aylık döneminde yapmış olduğumuz tanıtım ve organizasyonların kamuoyuna yansımalarını bir "FKB Basına Yansıma Raporu" şeklinde ekte sizlerle paylaşmak istemekteyiz.

Bu kapsamda 27 Şubat 2014 tarihinde düzenlenen Birliğimizin lansman toplantısı ve 29 Nisan 2014 tarihinde Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcımız Sayın Ali Babacan ile BDDK Başkanımızın yanısıra, ülkemiz ekonomi yönetiminin üst düzeyde temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirilen Genel Kurulumuzun, Birliğimizin tanıtımında önemli bir katkısı olduğu dikkat çekmektedir.

Ayrıca zaman zaman Birliğimiz üyesi şirketlerin yöneticilerinin basın ve medya organlarında gerçekleştirdiği özel haber ve içerik çalışmaları da FKB'nin bilinirliğinin ve etkinliğinin artırılmasına çok olumlu katkılar sağlamaktadır.

Birliğimiz, 2014 yılı Ocak-Temmuz döneminde; 40 adedi ulusal dergilerde, 102 adedi gazetelerde, 11 adedi gazete eklerinde ve 1 adedi de dergi eklerinde olmak üzere yazılı basında 154 ayrı haber ile yer almış, bununla birlikte haberlerimiz internet medyasında da 343 sitede ilgi görüp takip edilmiştir. Ülke düzeyinde genel kabul görmüş hesaplara göre, 27 bin 555 sütun x santimde yer alarak 32 milyon 123 bin kişiye erişim sağlamıştır.

Temsil ettiği sektörlerin sözcüsü konumunda bulunan Birliğimizin, reel sektör ve finans sektörleri arasındaki köprü görevinin gerek paydaşları gerekse kamuoyu nezdinde güçlü bir biçimde algılanması, mesajlarımızı hedef kitlemize ve halk geneline ulaştıran en önemli araç olan medya nezdinde referans bir kurum haline gelmesiyle mümkün olacaktır. Bu kapsamda, etkin ve yoğun bir biçimde gerçekleştirdiğimiz medya çalışmalarımızı önümüzdeki dönemde de bütün hızıyla kamuoyuyla paylaşma konusunda gayret içerisinde olduğumuzu bilgilerinize sunarız.

Daha etkin ve verimli çalışmalarda buluşmak dileğiyle.

Saygılarımızla,

Ahmet Candan
Genel Sekreter



"ABD Merkez Bankası'nın varlık alımlarını durdurması 2014 yılını KRİTİK, finans sektörünü ise ÖNEMLİ bir konuma taşıdı. Türk finans sektörünün ana direği BANKACILIK, güçlü yapısı ile 2014 yılının dalgalanı üzerinde başarıyla yüzebilecek mi?"

Türkiye ekonomisi 2014 yılına küçümsenmeyecek bir özgüvenle girdi. Sektörler bu yılın muhtemel risklerini bilerek veya tahmin ederek planlarını yaptılar. Farklı olarak 2014 yılına Finans Sektörü, özel bazı hassasiyetlerle girdi. Çünkü finans sektörümüzün hareket alanını dünya finans sektöründe ortaya çıkan ve çıkacak olan gelişmeler belirliyor. Başta Bankacılık Sektörü olmak üzere tüm Finans Sektörü, gelişmelerin seyri ne göre esnek planlara sahip. Ayrıca Merkez Bankası'nın 28 Ocak Kararları faizleri beklentilerin üzerine çıkardı. Bu yeni durumda beklentiler ve öngörüler nedir diye baktık, ulaştığımız sonuçları okurlarımızla paylaşıyoruz:

BANKACILIK

Bankacılık sektörü 2013 yılını, yan sayfadaki tablonun gösterdiği sonuçlarla tamamladı. Sektör 2014 yılına, küresel ekonomideki belirsizliklerden kaynaklanan riskler ve baskılar altında giriyor. Dolayısıyla sektör 2014 yılı beklentilerini, Orta Vadeli Program Çerçevesi'nde ve küresel finans durumuna göre şekillendiriyor.

Küresel finans durumu, özetin özetini şöyle: Dünya ekonomisinde yeni bir düzenleme dönemi [(re)regülasyon] başlıyor ve bu da özellikle bankalar üzerinden yapıyor. Bankacılar buna yapısal kırıl-

ma (structural break) diyor. Bizim buradan "FED kararları" ve "AB Bankalar Birliğinin kurulması" gibi gördüğümüz ve tartıştığımız şey bu "yeni dönem"dir. Bu "yeni dönem" kesin bildiğimiz şey; Türkiye'de ve gelişmekte olan ülkelerde piyasa etkinliklerinin baskılanacağı müdahaleci bir dönem olacaktır.

2014'ün başındayken Türkiye ekonomisinin en güçlü yanı Bankacılığdır. O halde günümüzün en önemli sorusu, 2014 yılında Bankacılık sektörünü nelerin beklediğidir.

Bu sorunun yanıtını dışarıdaki ve içerideki gelişmeler birlikte belirleyecektir. FED'in parasal çıkış stratejisinin yarattığı belirsizlik Türkiye'ye nasıl yansıtacak? İçeride, ekonomik büyüme kompozisyonunun dengelenmesi amacıyla alınan önlemlerin Bankacılık üzerindeki etkileri ne yönde olacak? Bankacılık Sektöründe karlılık ve büyüme trendlerinde bir sapma ihtimali var mıdır?

2014'te bankacılık sektörünün riskleri

Kredi kartı harcamaları ve nakit çekimlerinde, destek ve taşıt kredilerinde taksit sayısının sınırlandırma ve taşıt kredileri için minimum peşinat şartı gibi önlemler getirildi. Artan fonlama maliyetleri ve sektöre getirilen düzenlemelerin yaratacağı baskıdan dolayı 2014'ün zor geçmesi bekleniyor.



BANKACILIK SEKTÖRÜ 2014 YILINA NASIL GİRDİ?

4 Ocak 2014 (BDDK)

Kredi hacmi:	1.65 trilyon ₺
Mali kesim hariç krediler:	969 milyar ₺
Artış: yüzde 32.9	
Tüketici kredileri:	248 milyar ₺
Artış: yüzde 27.7	
Konut kredileri:	110.5 milyar ₺
Artış: yüzde 28.2	
Taşıt kredileri:	8.6 milyar ₺
Artış: yüzde 7.1	
İhtiyaç kredileri:	86.5 milyar ₺
Diğer tüketici kredileri:	42.769 milyar ₺
Kredi kartı harcaması:	83.4 milyar ₺
Talebi harcamaları: 47.3 milyar ₺	
Talebi harcamaları: 36.3 milyar ₺	
Kredi ve kredi kartı harcama:	331.9 milyar ₺
Artış: yüzde 83.4	
Mevduat:	1.04 trilyon ₺
Artış: yüzde 24.3	



Kredi derecelendirme kuruluşu Fitch bankacılık sektörünün 2014 yılına şöyle bakıyor:

- Artan faiz oranları, yavaşlayan ekonomik büyüme ve Türk Lirası'ndaki değer kaybı nedeniyle

Türkiye'deki bankalar 2014'te baskı altında kalabilecek, ancak bu nedenlerle kar marjları azalan bankaların güçlü sermaye ve fonlama yapıları sayesinde sektör görünümü istikrarlı olacak.

- Potansiyel faiz ve kur şokları bankalar üzerinde en büyük risk...
- Faizlerde yukarı yönlü trendin devam etmesi halinde sektörün net faiz marjında geçici süreyle bir daralma ve dolayısıyla karlılığında bir düşüş riski var.

- Türk bankaları için öne çıkan iki zorluk; yeni faiz oranı seviyelerine ve yeni düzenleme ortamına adapte olmak...

- Türk bankalarının 2014 yılında kazançları, kredili mevduat hesapları ve ticari kredi kartlarında faiz oranlarının sınırlandırılmasından, kredi kartlarında genel karşılıklar ve risk ağırlıklarının artırılmasından, tüketici kredilerinde taksit sayısının sınırlandırılmasından ve ücret ve komisyonlarda potansiyel sınırlamalar dahil üzere yeni düzenlemelerden de etkilenecek.

İçeriden bakılınca bankacılık sektörünün 2014 yılı şöyle görünmektedir:

- Bankaların karlılığında ve büyüme hızında belli oranlarda düşüşler olacaktır.
- 2014 yılında nispeten daha düşük bir kredi büyümesi beklenmelidir.

MERKEZ BANKASI 28 OCAK 2014 KARARLARI

Merkez Bankası Para Politikası Kurulu 28 Ocak 2014 tarihinde olağanüstü toplantısında; "Son dönemlerde iç ve dış piyasalarda risk algılamasını olumsuz etkileyen gelişmeler yaşandı, bu süreçte Türk lirasında belirgin bir değer kaybı ve risk priminde kayda değer bir artış gözlemlendi" denilerek; Merkez Bankası bünyesindeki Bankalararası Para Piyasası ve Borsa İstanbul Repo-Ters Repo Pazarlarında uygulanmakta olan faiz oranları ile bir hafta vadeli repo ihale faiz oranı şu şekilde belirlendi:

Gecelik faiz oranları;

- Marjinal fonlama oranı yüzde 7.75'ten yüzde 12'ye,
- Açık piyasa işlemleri çerçevesinde piyasa yapıcısı bankalara repo işlemleri yoluyla tanınan borçlanma imkanı faiz oranı yüzde 6.75'ten yüzde 11.5'e,

- Merkez Bankası borçlanma faiz oranı yüzde 3.5'ten, yüzde 8'e yükseltildi.

- Bir hafta vadeli repo ihale faiz oranı yüzde 4.5'ten yüzde 10'a yükseltildi.

Geç Likidite Penceresi faiz oranları;

- Bankalararası Para Piyasası'nda saat 16.00-17.00 arası gecelik vadede uygulanan Merkez Bankası borçlanma faiz oranı yüzde 0 düzeyinde sabit tutuldu,
- Borç verme faiz oranı yüzde 10.25 düzeyinden yüzde 15 düzeyine yükseltildi.

Duyuru:

Merkez Bankası şu duyuruyu da yaptı: "(i) Bir hafta vadeli repo faiz oranı yüzde 4.5'ten yüzde 10'a çıkarılmıştır; (ii) Önümüzdeki dönemde Merkez Bankası fonlaması temel olarak marjinal fonlama oranı yerine bir hafta vadeli repo faiz oranından sağlanacaktır."

İlk hafta piyasa dengeleri:

- Faiz oranlarındaki artış bankaların kredi ve mevduat faizlerinde hareketliliğe yol açtı;
- Faiz artışı öncesinde aylık yüzde 1'erle kredi veren bankalar faiz oranını yüzde 1.25'e çıkardı.
- Yüzde 1.25 faizle kredi dağıtan bankalar bu oranı yüzde 1.30'un üzerine taşıdılar.
- Banka yöneticileri, kredi ve mevduatlardaki artışın 1.5 puanlara çıkabileceğini söylediler.

- Bankacılık sektörünün yurtdışından kaynak temin etmesi eskisi kadar kolay olmayacaktır.

- BDDK'nın kredilere ve kredi kartlarına getirdiği düzenlemeler marjların daralmasına ve sektörde karlılığın gerilemesine neden olacaktır.

Peki, bunlar olunca sonuç ne olacaktır? Ezici görüş şöyledir: Türk bankacılık sektörü bu etkileri bertaraf edebilecek dinamiklere sahiptir. Or-

SEKTÖR/FİNANS

2014 YILI BÜYÜME ÖNGÖRÜSÜ

OVP 2014 için yüzde 4 büyüme öngördü. Bu öngörü bankacılık sektörünün de öngörülerini şekillendirdi. Özel yatırımların artış trendine girmesi ile kredi talebinin devam edeceği beklentisi doğdu. Yüzde 15-20 aralığında bir sektör büyümesi tahmin ediliyor.

Beklentilerde 2014 yılı şöyle görünüyor:

- 2. çeyrekte itibaren kredi büyümesi yavaşlayacak.
- Bireysel krediler yıllık yüzde 16.9, ticari krediler yüzde 19.3 ve toplam krediler yüzde 18.5 büyüyecek.
- Tahsili gecikmiş alacaklar (TGA), 2014 yılında bireysel ve KOBİ kredileri kaynaklı olarak yüzde 23 seviyelerinde artarak 6 milyar TL olacak.
- 2013 yılında yüzde 24.2 büyüyen toplam mevduatların 2014 yılında yüzde 12.5 büyümesi bekleniyor.
- Sektörün özkaynakları 2013'te yıllık yüzde 7.2 artışla 195 milyar TL'ye ulaştı. 2014 yılı için yüzde 11.8 özkaynak artışı tahmin ediliyor.
- 2014 ilk çeyreği boyunca yükselmesi beklenen mevduat faizlerinin daha sonra sınırlı gevşeyeceği fakat 2013 yılı ortalamasından yüksek seyredeceği öngörülüyor.
- Kredi faiz oranlarında ise yükseliş bekleniyor.
- 2013'ün ikinci yansından itibaren başlayan net faiz marjındaki (NFM) düşüş trendi, fonlama faizlerindeki artışa bağlı olarak devam ediyor. Aşağı yönlü hareketin 2014'ün üçüncü çeyreğine kadar devam etmesi ve son çeyrekte 4.2'ye yükselmesi bekleniyor.
- 2014 yılında sektör, hem net kârda hem de diğer karlılık performanslarında düşüş öngörüyor.
- Sermaye yeterlilik rasyosunun 2014'de yüzde 14.6'ya genilemesi bekleniyor.

ta vadede bankalarımız, sağlam özkaynakları ve bilanço yapıları, nitelikli insan kaynağı, gelişmiş teknolojik altyapıları ve başarılı yönetim stratejileri sayesinde karlılıktaki istikamata devam edecektir.

Faiz meselesi

Bankacılık sektörünün atar damarı "faiz"lerdir. 2014 yılında faizlerin nasıl seyredeceği belirleyici olacaktır. Ancak şöyle bir yeni durum var: Son 40 yılda dünya ekonomisini, finansal açıklığın karşı konulamaz bir trend olduğu inancı yönetti. Bu inançla bütün ülkeler kapıları sermaye akımlarına ardına kadar açtılar. Serbest sermaye akımı herhangi bir ülkenin kendi politika faizini bağımsız belirlemesi imkanını yoketti. Bazı ülkeler sermaye akımını doğrudan veya dolaylı kontrol etmek istediler, etkili olmadı. Çünkü sözkonusu olan, küresel finansal çevrimdi.

Bu nedenle FED'in 2014 ile birlikte başlattığı varlık alımlarını azaltma politikası bir "faiz kırılması"na yol açabilirdi. Ancak FED bu politikasını, kısa vadeli

78 KobiEfor Şubat 2014

faiz beklentilerini de yöneterek uygulamaya soktu. Bu nedenle Türkiye'de bankacılık sektörü 2014 yılında faiz trendinde bir kırılma riski olacağı beklentisinden uzaklaştığı gibi, 2014'ün ikinci yansında net faiz marjlarının daha iyi olacağı beklentisi bile oluştu.

Diğer öngörüler

Bankacılık sektörümüzün neredeyse şöyle bir ortak görüşü var: 2014 yılında bireysel kredilerin toplam krediler içerisindeki payı azalacak, reel sektör kredileri daha yüksek pay alacak. Sektörün 2014 yılında özellikle KOBİ kredilerinde yoğun bir rekabet yaşaması muhtemel görünüyor. İhracata dönük krediler ile proje kredilerinde de bir ivmelenme bekleniyor.

Böyle bir gelişme sektör tarafından olumlu bulunuyor; "Bankacılık ile reel sektör aynı gemide olmalı. Batarsa ikisi de birlikte batmalı" diyor.

Geleceğe yönelik faiz beklentileri FED tarafından iyi yönetildiği sürece gelişmekte olan ülkelere olan sermaye akımlarının tekrar canlanacağı görüşü hakim. Bankaların yurt dışı finansman kaynaklarına erişiminde hiçbir sorun görünmüyor.

LEASING ve FAKTORING

Türkiye finans sektörünün önemli aktörlerinden biri haline gelen LEASING ve FAKTORING'in durumu ve 2014 yılı beklentilerini, Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger'e sorduk. 32 finansal kiralama şirketi ve 76 adet faktoring şirketinin bulunduğu sektörde Özger'in verdiği bilgilere göre durum şöyle:

2013 üçüncü çeyrek verilerine göre finansal kiralama sektöründe işlem hacmi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 28'lik bir artışla 5 milyar dolar gerçekleşti. 2013 toplamı ise tahminen 7 milyar dolar oldu.

Yıllık büyüme oranı ise tahminen yüzde 31 olarak hesaplanıyor.

Özger, faktoring sektörünü ise Eylül 2013 itibarıyla şöyle resmetti: "Toplam aktif büyüklüğünde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 22 büyüyerek 20 milyar TL'ye, işlem hacminde ise 68 milyar TL ciroya ulaşıldı ve reel sektöre 18.4 milyar TL kaynak yarattı. 2013 yılı başında yıl sonu için işlem hacmi beklentisi 90 milyar TL idi, faktoring sektörünün beklentilerinin üzerinde büyüme göstermesiyle beklenti yıl sonu için yaklaşık 100 milyar TL işlem hacmi ve 22 milyar TL aktif büyüklüğü olarak revize edildi."



Osman Zeki Özger

2014 yılının genel ekonomik konjonktürde zor bir yıl olacağını belirten Özger şu tahminleri yaptı: "2014 yılına ilişkin finansal kiralama sektörü işlem hacmi tahminimiz 8.8 milyar dolardır. Bu da 2013 yılı işlem hacmine oranla yüzde 25 artış olması anlamına gelmektedir.

Faktoringte ise 2014 yılında büyüme oranımızı yüzde 15 olarak öngörüyoruz. Böylece işlem hacmimiz 110-115 milyar TL civarında olacağını tahmin ediyoruz."

Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, 2014 yılında banka dışı finansal sektörün toplam ekonomideki payının arttırılması ve Türkiye'de finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi yönünde aktif bir kurumsal faaliyet yürüteceklerini belirtti. Özger şöyle konuştu:

"Türkiye'nin Batı Avrupa İhracatına ilave olarak doğrudaki gelişmekte olan ülkelere ve Afrika'ya ihracatı artırma trendi içinde. İhracat faktoringinde Çin'den sonra ikinci ülke olarak burada da hedefimiz Doğu'da da faktoring işlemlerinin artması. Türkiye'nin bu bölgelere olan ihracatını faktoringle güvence altına alarak KOBİ'lerimizin alternatif pazar arayışlarına çözüm sunabilmeyi istiyoruz. Dünya faktoring hacmi istatistiklerinde görüldüğü üzere bizim doğumuzda Çin'e kadar olan bölgede faktoring sektörü çok fazla uygulama alanı bulamıyor. Türkiye, sadece coğrafi konumu dolayısıyla değil; faktoring geçmişi, yasal mevzuat yapısı, mevcut faktoring uygulamaları açısından da dünya faktoring sektöründe Batı'nın kullandığı finansman modellerinin gelişmekte olan Doğu ülkeleri ile paylaşılmasında bir köprü vazifesi üstleneceğine inanıyoruz."

Özger, TİM ve Türk Eximbank ile yapılacak işbirlikleri ile ihracat faktoringinde de Çin'den sonra ikinci ülke olarak hedeflerinin Türkiye'nin tüm bölgelere olan ihracatını faktoringle güvence altına alarak KOBİ'lerin alternatif pazar arayışlarına çözüm sunabilmeyi istediklerini açıklıyor.

2012 yılsonunda faktoring sektörünün Türkiye ticaretinin yaklaşık yüzde 5.6'sına aracılık ettiğini hatırlatan Özger, şu bilgileri veriyor: "Dünya faktoring cirosu ise 2012'de yaklaşık 2.8 trilyon dolara ulaştı. 1993 yılında 44 ülke içinde yirmi dördüncü olan Türkiye, 2012 yılsonunda 77.3 milyar TL ciro ile 70 ülke içinde on beşinci, Avrupa'da ise onuncu sırada yer aldı."

Son bir yılda Türk Ticaret Kanunu, Borçlar Yasası, Sermaye Piyasası Yasası ve sektör yasasının her yönüyle çok kapsamlı bir şekilde hazırlanıp birçok yeni uygulamayı da beraberinde getirerek hayata geçirildiğini hatırlatan Özger, "Bunlar bankacılık dışı finansal kesime olumlu katkı yaptı. Ancak kimi adımların da atılması gerekiyor. Bankacılık Kanunu'nun



53. Maddesi'nde usulleri Kurum (BDDK) tarafından belirlenen aylık karşılıkların, ilgili hesap dönemi içerisinde kurumlar vergisi matrahından düşüleceği açıkça belirtilmekte olup finansal kuruluşlar arasında yeknesaklığı teminen aynı hükümün faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketlerine de uygulanması gerektiğine inanıyoruz" açıklamasını yapıyor. Özger, sektörün gelişimi açısından yapılması gerekenlere ilişkin şu bilgileri veriyor: "Bununla beraber, bankalar ile faktoring ve finansman şirketlerinin demirbaş ve duran varlık satışlarına ilişkin KDV ve BSMV uygulama farklılıklarının giderilmesi ve bu finansal kuruluşların bankalarda olduğu gibi her türlü işlemde BSMV mükellefi olarak sayılması gerektiğine inanıyoruz."

Yine 5490 sayılı Nüfus Hizmetleri Kanunu çerçevesinde bankaların ve sigorta şirketlerinin adres bilgileri paylaşımından yararlandığı gibi finansal kuruluşların da bu paylaşımından faydalanması için doğası gereğidir. Öte yandan KDV'nun 30. maddesinin "a" bendinin satıp geri kiralama işlemleri için uygulanmayacağına ilişkin değişikliğe ihtiyaç duyulmaktadır.

Diğer bir husus olarak; konusu taşınmaz olan satıp geri kiralama işlemlerinde 'menkul kıymet veya taşınmaz ticareti ve kiralanmasıyla uğraşan kurumların bu amaçla ellerinde bulundurdukları değerlerin satışından elde ettikleri kazançlar istisna kapsamı dışındadır' hükmü nedeniyle inşaat şirketleri ve sahip oldukları binadan kira geliri elde eden şirketler; satıp geri kiralama işlemleri için getirilen Kurumlar Vergisi istisnasından yararlanamıyorlar. Bu nedenle ilgili hüküm finansal kiralama şirketlerine yapılan devirden muaf tutulmalıdır.

Bir başka önemli konu ise Karayolları Taşıma Yönetmeliği'nde finansal kiralama ile edinilmiş araçların özmül olarak kabul edilmemesidir. Bu konuya da çözüm getirilmesi gerekiyor.

Diğer bir beklentimiz ise, Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu'nda değişiklik yapılarak OSB'lerdeki yatırımların finansal kiralama ile finanse edilebilmesinin sağlanmasıdır.

Son olarak; konusu taşınmaz olan finansal kiralama işlemlerinde sözleşme sonunda kiracıya yapılan devrin alım ve satım harcıdan istisna tutulması gerekliliğinin belirtilmesi gerekiyor."

Şubat 2014 KobiEfor 79

Atamalar-Transferler

Ayşin Altunç
Güven
TVB

Yeni Görevi: İK ve Organizasyonel Gelişim Direktörü
Önceki Görevleri: Doğuş Holding ve Arkas Holding şirketlerinin İnsan Kaynakları bölümlerinde çeşitli görevlerde bulundu. 2005 yılında İge Airm ve Ücretlendirme Müdürü olarak çalışmaya başladığı Acibadem Sağlık Grubu'nda 2013 yılına kadar İnsan Kaynakları ve Organizasyonel Gelişim Direktörü olarak görev yaptı. Aynı zamanda TIKOLP Kurumu Yönetim Kurulu Üyesidir.
Eğitimi: İstanbul Ü. İşletme Bölümü mezunu. Başkent Ü. Mühendislik Yönetimi bölümünde yüksek lisans yaptı.

Ahmet Candan
FİNANSAL
KURUMLAR BİRLİĞİ

Yeni Görevi: Genel Sekreter
Önceki Görevleri: Vakıflar Bankası Yönetim Kurulu Başkan Vekili'ne eşzamanlı olarak Ziraat ve Vakıf Finansal Kiralama'da Yönetim Kurulu Başkanlığı ile Vakıf Finans Factoring'de Yönetim Kurulu Başkan Vekili'ni yürüttü.
Eğitimi: Ankara Ü. Sosyal Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü mezunu.

Elvan Hamidoğlu
CELEBİ HAVACILIK
HOLDING

Yeni Görevi: Mali İşler Başkanı
Önceki Görevleri: MİTİCİD Bank Garanti Yatırım ve ÜRS'de çalıştı. Son olarak, Borusan Lojistik'te Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı (CFO) olarak görev aldı.
Eğitimi: ODTÜ İşletme mezunu. Exeter Ü. Bankacılık Yönetimi'nde MBA yaptı.

Tunç Akyurt
PEPPERS&ROGERS

Yeni Görevi: Yönetici Ortak
Önceki Görevleri: Son olarak Akbank'ta strateji, müşteri ilişkileri yönetimi, ürün ve kanal geliştirme, bankacılığa ve ekonomik analizlerden sorumlu Genel Müdür Yardımcısıydı.
Eğitimi: Boğaziçi Ü. Endüstri Müh. mezunu. Virginia Tech Ü. 'de Yönetim Mühendisliği master'i yaptı.

Sektör yeni yasayla sağlam bir zeminde büyüyecek

MURAT COŞKUNÇAY

Factoring sektörü, uzun süredir beklediği yasaya kavuştu. 2012 Aralık ayında çıkan Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ile daha sağlam bir yapıya kavuşan faktoring sektörünün bu yıl işlem hacminin 110-115 milyar TL'ye ulaşması bekleniyor. Sektörün 2023 yılında ise 240 milyar TL işlem hacmine ulaşması ve ihracat faktoringinde yaşayacağı büyüme ile bölgesel üs olması hedefleniyor.

Dünyadaki uygulamaları 1960'lara dayanan faktoring, Türkiye'de 1988'den beri gözleniyor. Genç bir sektör olmasına rağmen hızlı büyüyen faktoringin 23 yılda ortalama yıllık büyümesi yüzde 39 oldu. Sektör, 2006 yılında Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na (BDDK) bağlandıktan sonra uzun süre kendine ait bir yasanın çıkmasını bekledi. 13 Aralık 2012'de yayımlanarak yürürlüğe giren Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu, sektör için dönüm noktası oldu. Yasa gereğince faktoring, leasing ve banka dışı finans sektörlerini tek çatı altında toplayan bir birlik kurıldı. Firmalar, tüm temsilciliklerini kapatarak şube altyapısına dönüştürdü. Kanun ile şirket kuruluşlarında sermaye tabanı da 7,5 milyon TL'den 20 milyon TL'ye yükseltildi. Mevcut şirketler de üç yıl içinde sermayelerini bu tabana yükseltmek zorunda. Ayrıca **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altında bir Fatura Kayıt Merkezi kurulumu zorunlu oldu. Sektör temsilcileri, üç önemli finans sektörünün bir araya gelmesiyle oluşan birliğin sektörlerin gelişimine büyük katkı sağlayacağına dikkat çekiyor. Sermaye yapısının yükseltilmesinin ise sektörde bazı firmaların kapanması veya ortaklığı gitmesine sebep olabileceği belirtiliyor. Sektördeki oyuncu sayısını azaltacak olan bu madde, sektör aktörleri tarafından sektörün sermaye yapısını güçlendireceği için olumlu karşılanıyor. Birlik bünyesinde kurulacak Fatura Kayıt Merkezi'yle de temlik alınan fatura ve benzeri belgeler kaydedilerek sektördeki faturaların takibi ortak bir platformda sağlanacak.



Factoring sektörü Eylül 2013 itibarıyla toplam aktif büyüklükte, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 22 büyüyerek 20 milyar TL'ye, işlem hacminde ise 68 milyar TL ciroya ulaştı. Aynı dönemde reel sektöre ise 18,4 milyar TL kaynak yarattı. Sektörün 2013 yıl sonu tahmini aktif büyüklüğü 22 milyar TL, işlem hacmi ise 100 milyar TL. Türkiye'de BDDK'ya bağlı faaliyette bulunan 76 adet faktoring şirketi 298 şube ile 80 bine yakın müşteriye ve bu müşterilerin 300 bin civarında borçlusuna hizmet veriyor. Tüm sektörlerde olduğu gibi 2014 yılının faktoring için de zor geçmesi bekleniyor. 2014 yılında çok fazla büyüme tahmininde bulunmayan sektör temsilcileri, faktoring için bu yıl yüzde 15 büyüme öngörüyor. Sektörün işlem hacminin de 110-115 milyar TL'ye ulaşması bekleniyor. Türkiye'nin 2023 hedefleri doğrultusunda ihracatının 500 milyar dolara ulaşması öngörülüyor. Bu hedefin faktoringe olan ihtiyacı artıracak belirtiliyor. 2023'te 240 milyar TL işlem hacmi ile faktoringin GSMH'dan aldığı payın yüzde 10'lara yaklaşması bekleniyor. Sektör aktörleri, Cumhuriyet'in 100'üncü yılında ihracat faktoringinin gelişmesini ve sektörün bölgesel üs haline gelmesini öngörüyor.

Özellikle KOBİ'lerin finansal sorunlarına çözümler sunan faktoring sektörü, genel anlamı ile mal ve hizmet satışlarından doğmuş ya da doğacak vadeli alacakların devir yolu ile bir faktoring kuruluşuna devredilmesi ve bu alacakların faktoring kuruluşu tarafından yönetilmesi olarak tanımlanıyor. Başta imalat olmak üzere, faktoringten tüm sektörler

faidalanabiliyor. Sektörün penetrasyon oranı yıllar içinde artış seyrediyor. 2012 yılında 5,7 olan penetrasyon oranının gelişmiş Avrupa ülkelerinde olduğu gibi yüzde 10'lar seviyesine yükselmesi için sektör aktörleri, Anadolu'da da yaygınlaşmaya önem vererek KOBİ'lere ulaşmayı hedefliyor. KOBİ'lerin yoğunlaştıkları sektörler ile faktoringin kullanma potansiyelinin artacağı alanların paralel olması öngörülüyor. Sektör oyuncuları, çıkan yasanın, sektörün özellikle faktoringe önyargıyla bakan KOBİ'lere ulaşmasında yardımcı olacağını kaydediyor.

Türkiye, işlem hacminde Avrupa'da 10'uncu sırada

72 ülkede üyesi bulunan Factors Chain International'ın (FCI) 2012 yıl sonu raporuna göre, Türkiye faktoring sektörü, sektör işlem hacminde Avrupa'da 10'uncu, dünyada 15'inci sırada bulunuyor. Türkiye, ihracat faktoringi hizmeti veren 72 ülke içinde yüzde 15'lik pazar payı ile muhabirli ihracat sıralamasında Çin'den sonra ikinci sırada yer alıyor. Sektörde bugün yurtiçi işlemleri daha yoğun bir şekilde gözlenirken Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) ve Türk Eximbank ile imzalanan iş birliği protokolü paralelinde ihracat faktoringi hacminde önemli bir artış bekleniyor. Türkiye, Batı Avrupa ihracatına ilave olarak doğrudaki gelişmekte olan ülkelere ve Afrika'ya da ticaretini artırma trendi içinde. TİM ve Türk Eximbank ile yapılacak iş birlikleri ile Türkiye'nin bu bölgelere olan ihracatını faktoringle güvence altına alarak KOBİ'lerin alternatif pazar arayışlarına çözüm sunabilmesi amaçlanıyor.

“Yasal çerçeveyi destekleyecek önlemlerin alınması gerekiyor”

Sektörün 2013 yılında büyük bir değişim yaşadığına işaret eden Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili Zafer Ataman, 13 Aralık 2012’de yayımlanarak yürürlüğe giren 6361 sayılı Kanun’un, finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri açısından önemli bir adım olduğunu söyledi. Kanuna adaptasyon sürecinin sorunsuz şekilde devam ettiğini bildiren Ataman, sektörün daha üst seviyelere taşınabilmesi için yasal çerçeveyi destekleyecek bir takım önlemlerin de alınması gerektiğine dikkat çekti.

Kanun gereğince, firmaların tüm temin edicilerini kapatarak hepsinin şube altyapısına kavuşturduğumuz anımsatan Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili Zafer Ataman, sermaye tabanını da 20 milyon TL’ye çıkarıldığını anımsatarak, üç sene içinde bu tabanın altında kalan şirketlerin sermayelerini 20 milyon TL’ye yükseltmeleri gerektiğini kaydetti. Yasanın yanı sıra kimi adımların da atılması gerektiğine değinen Ataman, şöyle devam etti: “Bankacılık sektörüne tam manasıyla vergisel hak ve istisnaları faktoringin de sahip olması, sektörümüzün büyüme hızını destekleyecek, sektöre duyulan güvenin ve yatırımcıların da artmasına sağlayacaktır. Bankacılık Kanunu’nun 53’üncü Maddesi’nde usulleri Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından belirlenen ayrılan karlıkların, ilgili hesap dönemi içinde kurumlar vergisi matrahından düşüleceği açıkça belirtilmekte olup, finansal kuruluşlar arasında yeknesaklık teminin aynı hükümün faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketlerine de uygulanması gerektiğine inanıyoruz. Bununla beraber, bankalar ile faktoring ve finansman şirketlerinin deniribağ ve duran varlık satışlarına ilişkin KDV ve BSMV uygulamaları farklılıklarının giderilmesi ve bu finansal kuruluşların bankalarda olduğu gibi her türlü işlemlerde BSMV mükellefi olarak sayılması gerektiğini düşünüyorum. Yine 5490 sayılı Nüfus Hizmetleri Kanunu çerçevesinde bankaların ve sigorta şirketlerinin adres bilgileri paylaşımından yararlandığı gibi finansal kuruluşların da bu paylaşımından faydalanması gerekmektedir.” Sektörün hizmet

verdiği 80 bine yakın müşterinin çoğunluğunun KOBİ’lerden oluştuğuna vurgu yapan Ataman, “Yasamın, özellikle kriz dönemlerinde KOBİ finansmanında ve alternatif finansman arışığında olanlar için bankalara göre daha esnek ve müşteri odaklı bir yapıya sahip olan faktoring sektörünün büyüme hızını arttıracığına, bilinirliği daha düşük olan garanti ve tahsilat hizmetlerini vurgulayarak ihracat işlemlerindeki artış destekleyeceğine ve daha çok ihracatçıya destek olma imkânı sağlayacağına inanıyorum” dedi.

“Yüksek bölgelerde faktoring üssü olmayı amaçlıyoruz”

Ticari alacağı dayalı bir enstrüman olan faktoringin ağırlıklı olarak imalat olmak üzere her sektör tarafından kullanılabilirliğine dikkat çeken Zafer Ataman, “Gelecek için sektörümüzün büyük bir potansiyeli olduğuna inanıyoruz. Türkiye ihracatının yüzde 60’ı mal mukabili satış yöntemi ile yapıyor. İhracatçıları için bu satışların güvenli hale gelebilmesi için birliğimiz ve Eximbank garanti hizmeti verebiliyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) önderliğinde yapılacak olan iş birliği ile daha çok ihracatçıya ulaşmayı ve hizmet verdiğimiz ülke sayısını artırmayı hedefliyoruz. Ayrıca ihracatımızın da arttığı yakın bölgelerde deneyimlerimizi paylaşarak bir faktoring üssü olmayı, ürünün yaygınlaşmasında etkin olmayı amaçlıyoruz” ifadesini kullandı. Türkiye’nin 2023 yılında ihracat hedefinin 500 milyar dolar olduğuna anımsatan Zafer Ataman, bu doğrultuda faktoring hizmetlerine duyulacak ihtiyacın da artacağını savundu. Türkiye’nin, bu hedef parçasında 2023’te dünyanın en güçlü 10 ekonomisinden biri haline geleceğini öngören ve sektörün de bu olumlu tablodan etkileneceğini belirten Ataman, “2023’te 240 milyar TL işlem hacmi ile faktoringin GSMH’de aldığı yüzde 57’lerdeki payının yüzde 10’una yaklaşmasını öngörüyoruz. Eş zamanlı olarak, faktoringin Türkiye genelinde yaygınlaşmasını bekliyoruz. Ayrıca yurtdışı ve uluslararası mevzuat faktoring işlem hacmi değışiminde da 2023’te değışmesini bekliyoruz” diye konuştu. Merkez Bankası Para Politikaları Kurulu’nun, fiyat istikrarını sağlamak için güçlü bir parasal sıkılaştırma yapmaya ve operasyonel çerçeveyi sadeleştirmeye karar verdiğini hatırlatan Zafer Ataman, bu doğrultuda borçlanma faiz oranının yüzde 7,75’ ten yüz-



Ticari alacağı dayalı bir enstrüman olan faktoring, ağırlıklı imalat olmak üzere her sektör tarafından kullanılabilir. Gelecek için sektörümüzün büyük bir potansiyeli olduğuna inanıyoruz.

de 12’ye, bir hafta vadeli repo faiz oranının yüzde 4,5’ten yüzde 10’a çıkarıldığını kaydetti. Bu kapsamda enflasyonun 2015 yılının ortaları itibarıyla yüzde 5 düzeyine ulaşacağını öngördüğünü aktaran Ataman, şöyle devam etti: “Orta vadede makro politikalarla tüm finans piyasasının etkileneceği doğaldır. Reel sektör de hem iç pazar daralması ve bütçenin düşmesi hem de kredi faizlerinin yükselmesi yoluyla olumsuz etki-

lenecek. Türkiye’deki şirketlerin tamamına yakınının öz kaynakları zayıf. Bu da şirketleri krediyeye ihtiyaç hale getiriyor. Faizlerin yükselmesi onları mutlaka zorlayacaktır. Ancak dolar kuru kontrol altına alınabilirse bu döviz borçlularını rahatlatır, faize razı hale gelecek. Faktoring şirketlerinin bilançolarına bakıldığında pasiflerinin yüzde 70’inin banka kredilerinden oluştuğunu bildiren Ataman, kısa vadeli kullanılan kredilerin firma maliyetlerine de yansıtacağı için müşterilere sunulan finansman hizmetinin maliyetinin de yükseleceğini dile getirdi. “Merkez Bankası’nın son kararından sonra kârlılık oranında bu bağlamda bir artış olacağını öngörüyoruz ama yükselen faizler talepte bir daralmaya neden olabilir” diyen Ataman, ticari alacakları devralarak finansman, tahsilat ve garanti hizmeti veren faktoring şirketlerinin, ticarete yanan her türlü dalgalanmadan etkilenmediğini söyledi.

BANKA DIŞI FİNANS TEK ÇATIDA TOPLANDI

Bankacılık dışı finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri, kanun gereği Finansal Kurumlar Birliği (FKB) çatısı altında toplandı. Böylelikle bu finansal kuruluşlar 119 milyar TL’lik aktif büyüklüğe ulaştı. Birlik, toplam 66 milyar lira olan aktif büyüklüğünü bu yıl yüzde 25 artırmayı hedefliyor. “Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu’nun yürürlüğe girmesinin ardından kurulan birliğin başkanı Osman Zeki Özger, birlik olarak banka dışı finansal sektörün toplam ekonomideki payının artırılması için çalışacaklarını; bu yıl sonunda aktif toplamını 81 milyar liraya



çıkarmayı hedeflediklerini söyledi. Demerin hedeflerinin duyurulduğu toplantıda konuşan Özger, “Üyelerimizin toplamda 119 milyar liranın üstünde finansal işlem hacmi var. Dış sektör reel sektöre toplamda yaklaşık 60 milyar liralık finansmanı sağlıyor. Bu yıl sonunda krediler toplamını 73 milyar liraya, toplam işlem hacmini de 143 milyar liraya çıkarmayı hedefliyoruz” dedi.

© HAMİDE HANGÜL/İSTANBUL

HEDEF 2.5 MİLYAR DOLAR

Fabrikayı, ofisini 'sat-geri kirala' dönemi hızlı başladı**BORSA/FİNANS SERVİSİ**

Geçtiğimiz yıl haziran ayında Finansal Kiralama Kanun Tasarısı ile leasing sektöründe uygulanmaya başlanan 'sale and lease back (sat ve geri kirala)' ürününe turizm ve inşaat sektöründen ciddi talep geldi. Sat-geri kirala işlemi ile kurumlar aktiflerinde kayıtlı özellikle düşük değerli sabit kıymetlerini finansal kiralama şirketlerine satıp-geri kiralayarak, daha yüksek fiyatla değerlendirilmesini ve böylece nakit elde ederek sermayelerinin güçlenmesini sağlıyor. Geçtiğimiz yıl 6 ayda 1.5 milyar dolar olan toplam sektördeki işlem hacminin bu yıl 2.5 milyar dolara çıkması bekleniyor. Özellikle KOBİ ve Organize Sanayi Bölgeleri'nde artış olacağı öngörülüyor.

İşlemlerde yüzde 10'luk artış

Toplam aktif büyüklüğü 66 milyar lira olan finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplanması ile ilgili düzenlenen toplantıda konuşan Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, "Gayrimenkul işlemlerinin payı geçtiğimiz yıllarda yüzde 5-10'lar civarında gerçekleşiyordu. Fakat yeni ürün ile beraber geçtiğimiz yıl gayri-



li yatırım finansmanı sağlıyor. Bu yıl sonunda krediler toplamını 73 milyar liraya, toplam işlem hacmini de 143 milyar liraya çıkarmayı hedefliyoruz" dedi. Birlik çatısı altında üç sektörde, toplam 122 şirket faaliyet gösterirken, bunların aktif büyüklüğü 66 milyar liranın üzerinde bulunuyor.

Kayma beklemiyoruz

Toplantıda konuşan Finansman Kurumlar Birliği Başkanı Vekili Vahit Altun da, BDDK'nın taksit sınırlaması düzenlemesinin sektör şirketlerine etkisi ile ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "Bunun etkisi ile bizim sektöre çok az bir kayma olabilir, ancak bankalar ve finansman şirketleri arasında çok büyük farklar yok. O yüzden çok da büyük bir kayma beklemiyoruz." Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili Zafer Ataman da faktoring sektöründe 94 milyar lira olan işlem hacmini yüzde 15 büyümeye bu yıl 110 milyar liraya çıkarmayı hedeflediklerini söyledi. Birlik çatısı altındaki diğer sektörlerden finansal kiralama sektöründe ise yüzde 40 büyümeye ile 20 milyar lira işlem hacmi bekleniyor. Sene sonunda 18 milyar lira aktif büyüklüğe ulaşmak isteyen finansman şirketlerinin büyüme beklentisi ise yüzde 15.

menkul işlemlerinin payı yüzde 19-20'ye çıktı" diye konuştu. Bu ürünün banka kredisi ile farkı yok. Fakat vade, sabit fiyat ve ödeme kolaylığı nedeniyle esnek bir yapı nedeniyle bu ürüne ciddi talep oldu" diye konuştu.

Birlik, Türkiye finans sistemindeki aktiflerini bu yıl yüzde 25 civarını artırmayı hedefliyor. Özger, birlik olarak banka dışı finansal

sektörün toplam ekonomideki payının artırılması için çalışacaklarını; bu yıl sonunda aktif toplamını 81 milyar liraya çıkarmayı hedeflediklerini söyledi. Özger, "Üyelerimizin toplamda 119 milyar liranın üstünde finansal işlem hacmi var. Üç sektör reel sektöre toplamda yaklaşık 60 milyar liralık kısa ve orta vadeli ticari ve tüketici finansmanı ile uzun vade-

Finansal kurumlar tek çatı altında

6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun yürürlüğe girmesinin ardından; Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında toplandı. Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, "Finansal kiralamanın, faktoringin ve finansman şirketlerinin sesi artık daha yüksek çıkacak. Hedefimiz üç sektörün Türkiye ekonomisine sağladığı katkının artırılmasıdır" dedi. Konuya ilişkin düzenlenen toplantıda konuşan Özger, birliğin, toplamda 119 milyar TL'nin üstünde finansal işlem hacmini temsil ettiğini söyledi.

122 üyesi var

Üç sektörün reel sektöre toplamda yaklaşık 60 milyar TL'lik kısa ve orta vadeli ticari ve tüketici finansmanı ile uzun vadeli yatırım finansmanı sağladığını belirten Özger "Finansal Kurumlar Birliği 33 finansal kiralama, 76 faktoring ve 13 finansman şirketi olmak üzere toplam 122 finansal kurumdan oluşuyor. Temsil ettiğimiz sektörlerimizin Türk finans sektörü içindeki payı aktif bazında bakıldığında yüzde 3,7" dedi. » EKONOMİ SERVİSİ

FINANSAL KURUMLARIN BÜYÜME HEDEFİ TÜRKİYE'DEN YÜKSEK

YÜRÜRLÜĞE giren kanun ile Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altında toplandı. Toplantıda sektörlerinin büyüme hedefinin yüzde 15 olduğunu söyleyen **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Zeki Özger, "Türkiye'nin büyüme oranı hedefi yüzde 4'lerdeyken, bizim hedefimizin yüzde 15 olması şaşırtıcı geliyor" dedi ve sebebinin ticari kredilere talebin yükseleceği beklentisi olarak açıkladı.

Bankacılık dışı finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketleri **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altında toplandı. 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman

Şirketleri Kanunu'nun yürürlüğe girmesinin ardından kurulan birliğin başkanı Özger, birlik olarak Türkiye'de banka dışı finansal sektörün toplam ekonomideki payının artırılması için çalışacaklarına dikkat çekti. Özger, "Finansal Kurumlar Birliği 33 finansal kiralama, 76 faktoring ve 13 finansman şirketi olmak üzere toplam



Zeki Özger

122 finansal kurumdan oluşuyor. Finansal kiralama ile yatırımları finanse ediyoruz. Faktoring ile ticaretin finansmanında önemli bir rol oynuyoruz. Finansal kiralama sektörünün Aralık 2013 dönemi itibariyle aktif büyüklüğü yaklaşık 28 milyar TL'dir. 2014 işlem hacmi tahminimiz 20 milyar TL'dir" dedi.

KARŞI EKONOMİ

'SAT GERİ KİRALA'DA PAZAR HIZLI BÜYÜDÜ

Ticari bir gayrimenkulün finansal kiralama yoluyla satılıp yeniden kiralamasını sağlayan 'sat geri kiralama' sistemi Türkiye'de coştu. Sektör işlem hacminin yüzde 20'sine ulaştı

Kısa süre önce yeni yasal düzenleme ile kurulan **Finansal Kurumlar Birliği**'nin (FKB) yönetimi, dün bir toplantı düzenleyerek birliği ve hedeflerini anlattı. Birlik, finansal kiralama (leasing), faktoring, esli adıyla tüketici finansmanı yeni adıyla finansman şirketleri sektörlerini temsil ediyor.

Yüzde 40 büyüyecek

Bu kapsamda FKB Başkanı Osman Zeki Özger, finansal kiralama ile ilgili dışsatı açıkladılar. Geçen yıl yüzde 40 artışla 14 milyar lira ile işlem hacmine ulaştıklarını açıklayan Özger, bunun yüzde 20'sinin yeni yasalarla öneti açılan ve ticari gayrimenkulü kapsayan 'sat geri kiralama' yöntemiyle elde edildiğini açıkladı. Özger, "Bu pay eskiden yüzde 5'ti. Yeni yasalarla 2013'tün son dönemim-

de hızlandı. Bilanço aktiflerindeki gayrimenkuller, bu sistemle iyi bir işletme sermayesi kaynağı haline geliyor" dedi. İşlem hacminde bu yılki artış hedefi de yüzde 40.

İhracat payı artar

Factoring sektörüyle ilgili bilgi veren Başkan Vekili Zafer Ataman da, bu yıl ihracat faktoringinin 20 milyar liraya ulaşmasını beklemediklerini açıkladı. Rakam geçen yıl 16 milyar liraydı. Geçen yıl 94 milyar lira işlem hacmine ulaşan sektör, bu yıl yüzde 15 büyüme hedefliyor.

■ İSTANBUL (Bugün)

Dayanıklı tüketimde bize yönelme olur

Finansman şirketleri adına konuşan Başkan vekili Vahit Altun, BDDK'nın kredi ve kredi kartı sınırlamaları sonrası özellikle dayanıklı tüketimde kendilerini doğru bir yönelme beklemediklerini vurguladı. Altun, "Ancak genel yönelme büyük boyutlu olmaz" dedi. Altun, bu yıl özellikle otomotiv sektörü için stok finansmanına da önem vereceklerini söyledi. Sektör bu yıl yüzde 15 büyümeyle 18 milyar lira aktif hedefliyor.



(*) Bazı rakamlar, Başlık ile satıldığı diğer ayarlar finansal kurumlar birliği payı yüzde 1.1. 2014'te bu pay yüzde 2.5 artarak büyüyecek.

ZAMAN

28.02.2014

Ekonomi

Kupür Sayısı: 1 - sayfa: 1

FED kararları esas etkisini 2015'te gösterir

SERKAN SAMİN İSTANBUL

Amerikan Merkez Bankası FED'in Mayıs 2013'ten bu yana aldığı kararlar gelişen ülkeleri sarstı. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin "Finansal Kurumlar Birliği" (FKB) çatısı altında toplandığını basına duyurulduğu toplantıda konuşan Başkan Osman Zeki Özger, FED'in rezervleri hemen değil zaman içerisinde çekmeye çalıştığını dile getirerek, "Böylece gelişen ülke ekonomilerinde hasar bırakmak istemiyor. Esas etki gelecek yıl faiz artışı kararının ardından yaşanacaktır. Yurt dışı kaynakların maliyeti artacak." dedi. Ancak Avrupa Birliği'nin (AB) çok ülkeli yapısından ötürü FED'in faiz artışı kararına hemen uyum sağlayamayacağına dikkat çekilen toplantıda Türkiye'nin birinci dış ticaret ortağı AB ile olan ihracatında sorun yaşanmayacağı dile getirildi. FKB'nin çatısı altında 33 finansal kiralama, 76 faktoring ve 13 finansman şirketi bir araya geldi. Bu şirketlerin reel sektöre sağladığı finansman 60 milyar lira. Aralık 2013 dönemi itibarıyla aktif büyüklüğü yaklaşık 28 milyar lira olan finansal kiralama sektöründe, 2013'te 14 milyar lira tutarında işlem hacmi gerçekleşti. Sektör bir önceki yıla göre yüzde 40 büyüdü. İhracat faktoringde dünya ikincisi olan Türk faktoring şirketlerinin aktif büyüklüğü ise 22 milyar lira. Bu alanda da 2012'ye göre yüzde 15 büyümeye kaydedildi. Tüketici finansman şirketleri de yüzde 36 oranında büyüyerek 16 milyar liralık aktif büyüklüğe ulaştı.

Cumhuriyet

28.02.2014

Ekonomi

Kupür Sayısı: 1 - sayfa: 1



Ekonomi 2 yıl daha düzelmez

Ekonomi Servisi - Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, Türkiye'deki siyasi belirsizliklerin ekonomiyi de olumsuz etkilediğini vurgulayarak ABD Merkez Bankası'nın (Fed) faiz yükselteceği de düşünülürken en az iki yılın sıkıntılı geçeceğini söyledi.

Çok dikkatli olunması gereken bir dönemden geçildiğini ifade eden Özger "İçinde yaşadığımız genel siyasi endişeler birtakım zigzaglara neden oluyor. ABD'de faiz artışı gelecek yıldan itibaren bir tehdit. Dış kaynakların maliyeti yükselecek. Banka dış finansal sektörde borcunu geri ödemeyenlerin oranı şu anda yüzde 1. Ancak bu oran artacak" dedi.

"Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun yürürlüğe girmesinin ardından kurulan Finansal Kurumlar Birliği, toplam aktif büyüklüğü 66 milyar lira olan finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında topladı.

Birlik, Türkiye finans sistemindeki aktiflerini bu yıl yüzde 25 civarını artırmayı hedefliyor.

Özger, birlik olarak banka dışı finansal sektörün toplam ekonomideki payının artırılması için çalışacaklarını; bu yıl sonunda aktif toplamını 81 milyar liraya çıkarmayı hedeflediklerini söyledi.

Özger, "Öyelerimizin toplamda 119 milyar liranın üstünde finansal işlem hacmi var. Üç sektör reel sektöre toplamda yaklaşık 60 milyar liralık kısa ve orta vadeli ticari ve tüketici finansmanı ile uzun vadeli yatırım finansmanı sağlıyor. Bu yıl sonunda krediler toplamını 73 milyar liraya, toplam işlem hacmini de 143 milyar liraya çıkarmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Osman Zeki Özger

GÖZLEM

01.03.2014

Ekonomi

Kupür Sayısı: 1 - sayfa: 1

Finansal kurumlar artık tek çatı altında



Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri **Finansal Kurumlar Birliği** bünyesinde toplandı.

● Bankacılık dışı finans kesiminin en önemli unsurlarından olan finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketleri **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altında toplandı. Birliğin tanıtım toplantısı İstanbul'da yapıldı. Toplantıya **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger ile birlikte, sektörlerini temsilen Başkan Vekilleri Zafer Ataman ve Vahit Altun katıldı. Toplantıda üç sektörün gücünün birleşmesi ile finansal alanda daha büyük bir payı temsil edecek olan birliğin hedefleri ve 2014 yılına ilişkin değerlendirmeleri masaya yatırıldı. **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger, birlik olarak Türkiye'de banka dışı finansal sektörün toplam ekonomideki payının artırılması için çalışacaklarına dikkat çekti.

FINANSAL KURUMLAR ARTIK TEK ÇATI ALTINDA



(İHA) - 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun yürürlüğe girmesinin ardından; Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri 'Finansal Kurumlar Birliği' çatısı altında toplandı.

Bankacılık dışı finans kesiminin en önemli unsurlarından olan finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketleri 'Finansal Kurumlar Birliği' çatısı altında top-

landı. 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun yürürlüğe girmesinin ardından oluşan 'Finansal Kurumlar Birliği'nin tanıtım toplantısı 27 Şubat 2014, Perşembe günü İstanbul'da yapıldı. Toplantıya 'Finansal Kurumlar Birliği' Başkanı Osman Zeki Özger ile birlikte, sektörlerini temsilen Başkan Vekilleri Zafer Ataman ve Vahit Altun katıldı. Toplantıda üç sektörün gü-

şirketlerinin sesi artık daha yüksek çıkacak. Hedefimiz üç sektörün Türkiye ekonomisine sağladığı katkının artırılmasıdır" dedi.

Osman Zeki Özger, Birlik olarak Türkiye'de banka dışı finansal sektörün toplam ekonomideki payının artırılması için çalışacaklarına dikkat çekti. Özger, "Birliğimiz, üyelerimizin toplamda 119 milyar TL'nin üstünde gerçekleştirdiği finansal işlem hacmini temsil ediyor.

cünün birleşmesi ile finansal alanda daha büyük bir payı temsil edecek olan Birlik'in hedefleri, stratejileri ve 2014 yılına ilişkin değerlendirmeleri masaya yatırıldı.

'Finansal Kurumlar Birliği' Başkanı Osman Zeki Özger, "Finansal kiralama, faktoring ve finansman

Üç sektör reel sektöre toplamda yaklaşık 60 milyar TL'lik kısa ve orta vadeli ticari ve tüketici finansmanı ile uzun vadeli yatırım finansmanı sağlıyor. 'Finansal Kurumlar Birliği' 33 finansal kiralama, 76 faktoring ve 13 finansman şirketi olmak üzere toplam 122 finansal kurumdan oluşuyor. Temsil ettiğimiz sektörlerimizin Türk finans sektörü içindeki payı aktif bazında bakıldığında yüzde 3,7. Bu rakamı artırmak için var gücümüzle çalışacağız. Bilançonun aktif kaleminde yer alan hemen hemen tüm işlemlerde biz varız. Finansal kiralama ile yatırımları finanse ediyoruz. Faktoring ile ticaretin finansmanında önemli bir rol oynuyoruz. Finansman şirketlerimizle de tüketici ve KOBİ'lere hizmet veriyoruz. Ülkemizdeki finansman kaynaklarını çeşitlendirmeyi, üyelerimizce sağlanan alternatif finansman olanaklarını yaygınlaştırmayı; ayrıca çeşitli sektörlerle üyelerimiz arasındaki karşılıklı anlayış ve işbirliğini geliştirmeyi, sektörümüzdeki uygulamalarda standardizasyonu sağlamayı ve eğitim faaliyetlerini düzenlemeyi hedefliyoruz" dedi.



Finans kurumlarına tek çatı

Finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketleri, 'Finansal Kurumlar Birliği' çatısı altında toplandı.

'Finansal Kurumlar Birliği'nin tanıtım toplantısında konuşan Başkan Osman Zeki Özger, birlik olarak Türkiye'de banka dışı finansal sektörün toplam ekonomideki payının artırılması için çalışacaklarını vurguladı. Özger, Birlik üyelerinin toplamda 119 milyar liranın üzerinde gerçekleştirilen finansal işlem hacmini temsil ettiğini belirterek, üç sektörün reel sektöre toplamda yaklaşık 60 milyar liralık kısa ve orta vadeli ticari ve tüketici finansmanı ile uzun vadeli yatırım finansmanı sağladığını kaydetti.

'Finansal Kurumlar Birliği'nin 33 finansal kiralama, 76 faktoring ve 13 finansman şirketi olmak üzere toplam 122 finansal kurumdan oluştuğunu aktaran Özger, şunları söyledi:

"Temsil ettiğimiz sektörlerimizin Türk finans sektörü içindeki payı aktif bazında bakıldığında

yüzde 3,7. Bu rakamı artırmak için var gücümüzle çalışacağız. Bilançonun aktif kaleminde yer alan hemen hemen tüm işlemlerde biz varız. Finansal kiralama ile yatırımları finanse ediyoruz. Faktoring ile ticaretin finansmanında önemli bir rol oynuyoruz.

Finansman şirketlerimizle de tüketici ve KOBİ'lere hizmet veriyoruz. Ülkemizdeki finansman kaynaklarını çeşitlendirmeyi, üyelerimizce sağlanan alternatif finansman olanaklarını yaygınlaştırmayı, ayrıca çeşitli sektörlerle üyelerimiz arasındaki karşılıklı anlayış ve işbirliğini geliştirmeyi, sektörümüzdeki uygulamalarda standardizasyonu sağlamayı ve eğitim faaliyetlerini düzenlemeyi hedefliyoruz."

Özger, finansal kiralama sektörünün Aralık 2013 dönemi itibarıyla aktif büyüklüğünün yaklaşık 28 milyar lira olduğunu bilgisini vererek, 2013 yılında 14 milyar liralık işlem hacmi gerçekleştiğini söyledi.

HABER

Finansal kurumlar tek çatı altında örgütlendi

■ 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun yürürlüğe girmesinin ardından; Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında toplandı.

■ Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, "Finansal kiralamanın, faktoringin ve finansman şirketlerinin sesi artık daha yüksek çıkacak. Hedefimiz üç sektörün Türkiye ekonomisine sağladığı katkının artırılmasıdır" dedi.

Banka dışı finans kesiminin en önemli unsurlarından olan finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketleri Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında toplandı. 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun yürürlüğe girmesinin ardından oluşan Finansal Kurumlar Birliği'nin tanıtım toplantısı İstanbul'da yapıldı. Four Seasons Bosphorus'ta yapılan toplantıya Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger ile birlikte, sektörlerini temsil eden Başkan Vekilleri Zafer Ataman ve Vahit Altun katıldı. Toplantıda üç sektörün gücünün birleşmesi ile finansal alanda daha büyük bir payı temsil edecek olan Birlik'in hedefleri, stratejileri ve 2014 yılına ilişkin değerlendirmeleri masaya yatırıldı.

► 60 MİLYAR TL'NİN ÜSTÜNDE FİNANSMAN GÜCÜ

Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Özger, Birlik olarak Türkiye'de banka dışı finansal sektörün toplam ekonomideki payının artırılması için çalışacaklarına dikkat çekti. Özger, "Birliğimiz, üyelerimizin toplamda 119 milyar TL'nin üstünde gerçekleştirdiği finansal işlem hacmini temsil ediyor. Üç sektör reel sektöre toplamda yaklaşık 60 milyar TL'lik kısa ve orta vadeli ticari ve tüketici finansmanı ile uzun vadeli yatırım finansmanı sağlıyor. Finansal Kurumlar Birliği 33 finansal kiralama,



76 faktoring ve 13 finansman şirketi olmak üzere toplam 122 finansal kurumdandır oluşuyor. Temsil ettiğimiz sektörlerimizin Türk finans sektörü içindeki payı aktif bazında bakıldığında yüzde 3,7. Bu rakamı artırmak için var gücümüzle çalışacağız. Bilançonun aktif kaleminde yer alan hemen hemen tüm işlemlerde biz varız. Finansal kiralama ile yatırımları finanse ediyoruz. Faktoring

ile ticaretin finansmanında önemli bir rol oynuyoruz. Finansman şirketlerimizle de tüketici ve KOBİ'lere hizmet veriyoruz. Ülkemizdeki finansman kaynaklarını çeşitlendirmeyi, üyelerimizce sağlanan alternatif finansman olanaklarını yaygınlaştırmayı; ayrıca çeşitli sektörlerle üyelerimiz arasındaki karşılıklı anlayış ve işbirliğini geliştirmeyi, sektörümüzdeki uygulamalarda

standardizasyonu sağlamayı ve eğitim faaliyetlerini düzenlemeyi hedefliyoruz" dedi.

► 2014 BEKLENTİMİZ 20 MİLYAR LİRA

Finansal kiralama sektörü hakkında da bilgi veren Özger şöyle konuştu: "Finansal kiralama sektörünün Aralık 2013 dönemi itibarıyla aktif büyüklüğü yaklaşık 28 milyar TL'dir. 2013 yılında 14 milyar lira tutarında işlem hacmi gerçekleşti. 2012 yılı işlem hacmi olan 10 milyar TL'ye oranla işlem hacminde yüzde 40 oranında artış gerçekleşti. 2014 yılına ilişkin işlem hacmi tahminimiz 20 milyar TL'dir. Bu rakam, 2013 yılı işlem hacmine oranla yüzde 40 artış olması anlamına geliyor"

► İHRACAT FAKTORİNGİNDE DÜNYA İKİNCİSİYİZ

Faktoring sektöründen sorumlu olan Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Zafer Ataman, toplantıda yaptığı konuşmada faktoringin ticaretin çarkını döndürdüğüne dikkat çekti. Ataman, şirketlerin faturalı alacaklarının ödenmeme riskini alan ve nakde dönüştüren faktoringin ekonominin kayıt altına alınmasında da önemli bir rol oynadığını belirtti. Ataman, Türkiye'de uygulanmaya başlandığı yıllardan itibaren faktoring sektörünün hızla büyüdüğünü, faktoringin şirketlere satışlarıyla orantılı olarak işletme sermayesi sağladığını ve bu sayede firmaların dış kredi arayışının azaldığını kaydetti. İhracat faktoringinde de sektör olarak oldukça iyi durumda olduklarının altını çizen Ataman, "İhracatın alternatif finansman kaynakları



arasında faktoring çok önemli yer tutuyor. İhracat artışına paralel olarak ihracat faktoringine olan ilgi de artıyor. İhracat faktoringinde Çin'den sonra dünya ikincisiyiz. Bu kapsamda TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi) ve Türk Eximbank ile iş birliğine çok önem veriyoruz. Böylece ihracatçılarımız 238 ülkeye güvenli ve uygun fon maliyeti ile ihracat yapabilecek, yeni pazarlara kolaylıkla açılacak" dedi.

► İŞLEM HACMİ 110 MİLYAR LİRA

Ataman, "Faktoring sektörü Aralık 2013 itibarıyla toplam aktif büyüklüğünde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 23 büyüyerek 22 milyar TL'ye, işlem hacminde ise 94 milyar TL ciroya ulaştı ve reel sektöre 20 milyar TL kaynak yarattı. 16 milyar TL'lik ihracata aracılık etti. Türkiye'de 76 adet faktoring şirketi bulunuyor. Faktoringte 2014 yılında büyüme oranımızı yüzde 15 olarak öngörüyoruz. Böylelikle işlem hacminizin 110 milyar TL civarında olacağını tahmin ediyoruz" diye konuştu.

► SATIŞ NOKTASINDA HIZLI, UZMAN VE MÜŞTERİ ODAKLI KREDİLENDİRME

Finansman sektöründen sorumlu Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Vahit Altun ise toplantıda

yaptığı konuşmada eskiden tüketici finansmanı olarak anılan sektörlerinin; 6361 Sayılı Kanun ile getirilen değişiklikler sonrasında finansman şirketleri olarak tanımlandığını ve kanunla son kullanıcının (tüketicinin) finansmanı zorunluluğunun kaldırılması neticesinde, stok finansmanı da yapabilmeye haleine geldiklerinin altını çizdi.

Altun, "Bir önceki yıla oranla yüzde 36 büyüyen ve 16 milyar TL aktif büyüklüğüne ulaşan finansman şirketleri, banka ve diğer finansal kuruluşlara göre daha küçük ancak konularında uzman kadrolarıyla satış noktasında ve satış ile eş zamanlı olarak müşterilerine hızlı ve esnek çözümler üretmektedir. 2013 yılı içerisinde 11 milyar TL tutarında kredi sağlayan Finansman Şirketleri, tüketiciye doğrudan finansman sağlayarak, gerek üretici firmalar, gerekse dağıtım ve pazarlama firmaları üzerindeki finansman yükünü hafifletmekte ve bu firmaların asli faaliyet alanlarına odaklanmalarına, dolayısıyla üretimin artmasına yol açmaktadır. Finansman şirketleri ödemeleri doğrudan satıcıya banka yolu ile yaparak, kayıt dışı işlemlerin ve vergi kaçaklarının önlenmesine önemli katkı sağlamaktadır. Tasarruf oranının artırılmasına ve cari açığın azaltılmasına yönelik makro ekonomik politikalar nedeniyle kredi arzında bir azalma beklenmekle birlikte, satış noktasında kredileendirme konusunda uzmanlaşmış finansman şirketlerinin bu uygulamalarını geliştirmeleri ve yeni iş modelleri ile birlikte bu alanlarda faaliyet göstermek isteyen yeni şirketlerin piyasaya girmesi beklenmektedir" dedi. ■



KobiEfor

01.03.2014

Ekonomi

Kupür Sayısı: 1 - sayfa: 1

İNSAN KAYNAKLARI

ALİ KAŇÇAL

Fujitsu Türkiye ve Balkanlar Genel Müdürü

Fujitsu Türkiye'nin Balkanlar Genel Müdürü'ne, 1989 yılında Boston Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Ali KaŇçal getirildi. KaŇçal, çalışma hayatına İspanya'da seramik endüstrisinde başladı. 1991'de IBM Türk'e geçen KaŇçal, çeşitli görevlerde bulunduktan sonra son olarak 2009 - 2012 tarihleri arasında Alcatel-Lucent Teletaş firmasında Türkiye ve Azerbaycan Pazarlarından Sorumlu Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini yürüttü.



CANAN TAŞAR

HTC Türkiye Ülke Müdürü

HTC'ye 2011 yılında Türkiye Pazarlama Direktörü olarak katılan Canan Taşar, sonrasında Güneydoğu Avrupa Pazarlama Direktörlüğü'ne getirilmiştir. 1 Şubat 2014'te HTC'nin Türkiye Ülke Müdürlüğü görevine getirilen ve 14 yıllık telekomünikasyon tecrübesiyle HTC ailesine katıldığı günden bugüne iş geliştirme ve marka yönetimi konusunda başarılı çalışmalara imza atan Taşar, Türkiye'deki tüm operasyonların yürütülmesine liderlik edecek. Canan Taşar Marmara Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunudur.



ERDOĞAN YILMAZ

ING Bank KOBİ Bankacılığı ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı

ING Bank Nakit Yönetimi ve Ticaret Finansmanı Genel Müdür Yardımcısı Erdoğan Yılmaz, "KOBİ Bankacılığı ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı" oldu. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler mezunu olan Yılmaz, kariyer hayatına Garanti Bankası'nda Müfettiş Yardımcısı olarak başlamıştı.



AHMAT CANDAN

Finansal Kurumlar Birliği Genel Sekreteri

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği'nin Yönetim Kurulu, Ahmet Candan'ı Genel Sekreter olarak atadı. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Maliye Bölümü'nü bitiren aynı yıl Maliye Bakanlığı'nda müfettiş yardımcısı olarak çalışma hayatına başlayan Candan'ın kariyerinde Kuveyt Türk Özel Finans Kurumu Müfettiş ve Vergi Mevzuat Müşavirliği, Baykur Gıda A.Ş. Genel Müdürlüğü, Ziraat Finansal Kiralama A.Ş. Genel Müdür Yardımcılığı, Ziraat Bankası Yönetim Kurulu ve Kredi Komitesi Üyeliği gibi görevler bulunuyor.



SATYA NADELLA

Microsoft CEO'su

Microsoft Yönetim Kurulu, Satya Nadella'nın Microsoft CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak atandığını duyurdu. Satya Nadella, Microsoft'un Bulut ve Kurumsal Çözümler Bölümü Başkanı olarak görev yapıyor. Microsoft Kurucusu ve Yönetim Kurulu Üyesi Bill Gates, "İçinde bulunduğumuz dönüşüm sürecini yönetebilecek Satya Nadella'nın daha uygun bir isim düşünmüyorum" dedi.



BusinessWeek

02.03.2014

Bloomberg Businessweek Türkiye

Kupür Sayısı: 1 - sayfa: 1



Meslek Birliği

Finansa Güç Birliği

- Leasing, faktoring ve finansman şirketleri tek bir çatı altında toplandı
- "Kısa vadede aldığımız yol, birliğeliğimizin ne kadar faydalı olduğunu gösterdi"

Bankacılık dışı finans sektörü oyuncuları finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketleri **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altında toplandı. 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun yürürlüğe girmesinin ardından oluşan **Finansal Kurumlar Birliği** artık, 76'sı faktoring, 33'ü finansal kiralama ve 13'ü de finansman şirketinden olmak üzere toplam 122 üyeli bir birliğe dönüştü. Toplamda 119 milyar liranın üstünde gerçekleşen finansal işlem hacmi, 60 milyar liranın üstünde finansman gücüne sahip yeni birliğin reel sektörün fonlanmasında çok daha aktif olması bekleniyor. Özellikle finansman maliyetlerinin arttığı ve fon bulmanın zorlaştığı bu dönem içerisinde birliğin kurulmasıyla birlikte, sektör oyuncularının, daha uygun şartlarda finansman sağlanması ve alternatif kaynaklar oluşturmada güç birliği yapmaları bekleniyor. Birliğin önümüzdeki dönemde nasıl bir hareket planı yaptığını ve finansal kiralama sektöründe beklenen hızlı büyümenin nedenini **Finansal Kurumlar Birliği Başkanı ve Vakıf Leasing Genel Müdürü Osman Zeki Özer** söyledik:

Her sektör kendi çatı örgütüne sahipti. Böyle bir birliğeliğe niçin ihtiyaç duyuldu?

Geçtiğimiz yılın sonunda yürürlüğe giren 6361 sayılı kanun, aynı hizmet veren sektörleri birleştirerek bir sinerji oluşturma ihtiyacını doğurdu. Bu ekonomi yönetiminde sinerji yaratmak, reel sektöre daha iyi hizmet edebilmemiz ve ihtiyaçların tek elden yönetilebilmesi adına atılan bir adımdı. Biz bunun yararını çok kısa zamanda gördük. Mevcut gücümüzü reel ekonomiye nasıl yansıtırsanız, bunun için daha fazla çaba sarf ediyorsunuz. Kısa vadede almış olduğumuz yol, birliğeliğimizin ne kadar faydalı olduğunu ortaya koydu.

Reel sektör için nasıl bir fayda sağlayacak?

Zaten her sektör reel sektöre hizmet ediyor. Ancak birlik olarak temsil edildiği noktada kaynaklara ulaşma, rekabeti kontrol altında tutma ve iletişim anlamında sektör oyuncularına imkan verecek olması reel sektöre de olumlu yansımalar getirecektir.

Dünyadaki konjonktür gereği finansman maliyetleri artıyor. Bu gelişme sektörün finansman maliyetlerine nasıl yansır?

Bu konjonktürde doğal olarak finansman maliyetlerinde bir artış olacak. Eskisi kadar uygun maliyetlerde fonlama imkanı olmayacak. Bunun içerisindeki yansımaysa, kullanıcılar tarafından belli bir maliyetin taşınması anlamına geliyor. Ama bunun sürdürülebilir bir maliyet olacağını düşünüyoruz.

Faaliyet gösterdiğiniz finansal kiralama tarafında yüzde 40 seviyesinde bir büyüme bekliyorsunuz. Bu yüksek sayılabilecek bir büyüme oranı. Bu beklentiyi yaratan unsur ne?

Yeni kanunun finansal kiralama sektörüne getirmiş olduğu yeni enstrümanlar. Daha önce Avrupa ve ABD'de kullanılan ürünleri pazarlamaya başladık. Operasyonel kiralama, sat-geri kiralama ve yazılım donanım kiralaması gibi sektörün işlem hacminde pozitif etki yaratacak enstrümanlar devreye girdi. Doğal olarak büyüme rakamlarının önceden planlananın üzerinde olacağını düşünüyoruz.

— Sinan Koparan

Sözün Özü: Leasing, faktoring ve finansman şirketlerinin yeni birliği **Finansal Kurumlar Birliği**, reel sektörün fonlanması için sinerji yaratmayı hedefliyor.

Finansal Kurumlar Birliği hedeflerini açıkladı



Osman Zeki Özger

Leasing, faktoring ve finansman şirketlerinin çatı kuruluşu Finansal Kurumlar Birliği, 33 finansal kiralama, 76 faktoring ve 13 finansman şirketi olmak üzere toplam 122 finansal kurumdan oluşuyor. Birliğin temsil ettiği sektörlerin Türk finans sektörü içindeki payı aktif bazında bakıldığında yüzde 3,7 olarak ortaya çıkıyor.

Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, geçen hafta basın mensuplarının karşısına çıktı ve kuruluşun yaklaşımını anlattı. Birlik olarak Türkiye'de banka dışı finansal sektörün toplam ekonomideki payının artırılması için çalışacaklarını söyledi. Özger, "Birliğimiz, üyelerimizin toplamda 119 milyar TL'nin üstünde gerçekleştirdiği finansal işlem hacmini temsil ediyor. Üç sektör

reel sektöre toplamda yaklaşık 60 milyar TL'lik kısa ve orta vadeli ticari ve tüketici finansmanı ile uzun vadeli yatırım finansmanı sağlıyor" diyor.

Türkiye finans sistemindeki aktif paylarını yüzde 25 artıracaklarına vurgu yapan Özger, 2014 yılında finansal kiralama, faktoring ve finansman aktif toplamının 81 milyar TL, toplam işlem hacminin ise 143 milyar TL'ye çıkacağını söylüyor. Özger, şöyle konuşuyor: "Sektörler arası işbirliğini geliştirerek uygulamada birliği sağlayacağız. Sektörlerin gelişimini ve kurumsallaşmasını sağlayarak yabancı yatırımcı ilgisini artıracacağız. Tüm paydaşlarımızı kapsayan bir paydaşlık yaklaşımı sergileyip sektörlerimizin gelişimini destekleyerek ortak projeleri gerçekleştireceğiz."

Finansal birlikten güç doğdu

BANKACILIK dışı finans kesiminin en önemli unsurlarından olan finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketleri, 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun yürürlüğe girmesinin ardından **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altında toplandı. **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger, Birlik olarak Türkiye'de banka dışı finansal sektörün toplam ekonomideki



payının artırılması için çalışacaklarını belirterek, "Birliğimiz, üyelerimizin toplamda 119 milyar TL'nin üstünde gerçekleştirdiği finansal işlem hacmini

temsil ediyor. Üç sektör reel sektöre toplamda yaklaşık 60 milyar TL'lik kısa ve orta vadeli ticari ve tüketici finansmanı ile uzun vadeli yatırım finansmanı sağlıyor. Değer zincirinin farklı bir noktasındayız. Birlikten güç doğdu. Bu birliğin yarattığı sinerjiyle sektörü daha da büyütmek için var gücümüzle çalışacağız. Birlik 33 finansal kiralama, 76 faktoring ve 13 finansman şirketi olmak üzere toplam 122 finansal kurumdan oluşuyor" dedi.

Factoring ve leasing tek çatıda birleşti...



Osman Zeki Özger

Finansal kiralama (leasing), factoring ve finansman şirketleri, **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altında toplandı. Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, birlik üyelerinin toplamda 119 milyar liranın üzerinde gerçekleştirilen finansal işlem hacmini temsil ettiğini belirterek, üç sektörün reel

sektöre toplamda yaklaşık 60 milyar liralık kısa ve orta vadeli ticari ve tüketici finansmanı ile uzun vadeli yatırım finansmanı sağladığını ifade etti.

Finansal Kurumlar Birliği'nin 33 finansal kiralama, 76 factoring ve 13 finansman şirketi olmak üzere toplam 122 finansal kurumdan oluştuğunu dile getiren Özger, "Temsil ettiğimiz sektörlerimizin Türk finans sektörü içindeki payı aktif bazında bakıldığında yüzde 3.7. Bu rakamı artırmak için var gücümüzle çalışacağız. Ülkemizdeki finansman kaynaklarını çeşitlendirmeyi, üyelerimizce sağlanan alternatif finansman olanaklarını yaygınlaştırmayı, ayrıca çeşitli sektörlerle üyelerimiz arasındaki karşılıklı anlayış ve işbirliğini geliştirmeyi, sektörümüzdeki uygulamalarda standardizasyonu sağlamayı ve eğitim faaliyetlerini düzenlemeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

Istanbul Finans Merkezi sayfası Milliyet Gazetesi ile IFC-I işbirliğiyle hazırlanmıştır.

Ülkeler için güçlü finans şart



FİNANSAL Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, FKB'nin çok yakın bir dönemde kurulduğunu hatırlatarak, "Bu kadar kısa bir süre içinde Türkiye ekonomisini yöneten ve yönlendiren pek çok ismi biraraya getiren; bu özelliği ile iş dünyamız için artık referans bir organizasyon haline gelen Uludağ Ekonomi Zirvesi'ne destek vermekten son derece memnunuz" dedi. **Finansal Kurumlar Birliği** olarak kuruluş lansmanımızı çok kısa bir süre önce gerçekleştirdiklerini söyleyen Özger, şunları anlattı: "Bilindiği üzere; 6361 sayılı "Finansal Kiralama, Factoring ve Finansman Şirketleri Kanunu" bir yılı aşkın bir süre önce, 13 Aralık 2012 tarihinde yürürlüğe girerek; bugün bu üç sektörü tek çatı altında buluşturan **Finansal Kurumlar Birliği**'nin kuruluşunun yolunu da açmış oldu. Birliğimizin statüsü ise 25 Temmuz 2013 tarihinde yayınlandı. 22 Ekim 2013 tarihinde gerçekleştirdiğimiz

ilk Genel Kurulumuzda Yönetim Kurulumuzu belirledik ve 27 Şubat 2014 tarihinde düzenlediğimiz basın toplantısı ile Birliğimizi kamuoyuna tanıtmaya fırsatı yakaladık."

Türkiye ekonomisinin iddialı 2023 hedefleri doğrultusunda elbette ki finans sektörünün gücü ve istikrarı stratejik önem arz ettiğini vurgulayan Özger, "Bu noktada, bankalarımız kadar finans sektörünün diğer aktörlerinin yani Finansal Kiralama, Factoring ve Finansman Şirketleri'nin tek bir çatı altında toplanarak, güç birliğine gitmelerinin söz konusu hedeflere ulaşmada değerli katkılar sağlayacağına yürekte inanıyoruz. Birliğimiz, ülkemizdeki Bankacılık dışı finans sektörünün ekonomideki payının artırılması, finansman kaynaklarının çeşitlenmesi ve alternatif olanakların yaygınlaştırılması için çalışacak; bundan böyle Birlik olmanın sağladığı sinerji ve güçle, ekonomiye sunduğu katkıyı artıracak" diye konuştu.

Leasing için 30 yılın en iyisi '2014' olacak

Finansal Kurumlar Birliği
Başkanı Osman Zeki Özger, bu yıl sektörün 2007'den sonraki en iyi yılını yaşayacağını öngördü. Özger, OSB'lerde gayrimenkul leasing'in de hızla büyüdüğünü söyledi.

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı ve Vakıf Leasing Genel Müdürü Osman Zeki Özger, 1994 yılında kurulan ve 2007 yılında 8.2 milyar dolarlık toplam işlem hacmiyle 'altın' yılını yaşayan leasing sektörünün bu rekorunu 2014 yılında eşle etmesini bekliyor. Yapılan düzenlemelerin sektör için adeta bir doping etkisi yarattığını anlatan Osman Zeki Özger, leasing, faktoring ve tüketicî finansman şirketlerinin tek bir birlik çatısı altında toplanması ile de sektörün daha güçlü olduğunu düşünüyor.

Leasing sektörü için en iyi yılın 2007 olduğuna hatırlatan Osman Zeki Özger, "2007'de yakalanan 8.2 milyar doların üzerindeki hacim, leasingin 1994'te Türkiye'ye gelmeden beri ulaşılan en yüksek rakamdı. Bu sene, 2007'de ulaştığımız hacim büyüklüğünü geçiyor. Geçen sene 7 milyar dolarlık bir işlem hacmi ile kapattık. Bir önceki yılın 6 milyar dolar bazında büyülemiştiyiz 30 oldu. Bizim iddiasımız bu sene en iyi olduğumuz 2007 yılını eşle etsek olacak" dedi.

Sektöre getirilen düzenlemelerin işlem hacmini artıracağına belirten Özger, "Gayrimenkul sektörünün payı yüzde 2-3 seviyelerindedir, önce yüzde 9'a sonra 20'ye geldi. Gayrimenkul kiralama alanında teminatı olan bir ürün, hem uzun vadede döviz bazında da verilebiliriz. İki tarafta da rahatlatılmaya çalışılıyor."



bir model. Bu işlem bizim bilançolarımızı da olumlu yönde etkileyecek, karlılığımızı da artıracak" yorumuna da yer verdi.

Ocak, geçen seneden pozitif
Özger, her ne kadar kur ve faizlerde bir dalgalanma yaşansa da bu yılın ilk 3 ayında firmaların nezdinde çok büyük nakitler yaşadığını henüz gözlemlediklerini söyledi. Özger, şu

değerlendirmeyi yaptı: "Önümüzdeki 3 ay içinde hedefimizi tutarız. Bazen öyle bir iç çöküş ki gücünüz tersine çıkarabiliyor. Örneğin, Vakıf Leasing açısından bakacak olursak 2011'de her ayın normal olduğu ocağın bu yılın ocağı arasında dağlar kadar fark var. Bu sene çok daha pozitif oldu." Özger, yılın ilk aylarında birazda firmaların geçmiş dönemle elde

3 sektörün gücü birleşti

Geçmiş yılın sonuna kurulu Şubat ayında kurulan Vakıf Leasing, Faktoring ve Finansal Kiralama sektörlerini tek çatı altında topladı. Birlik Başkanı Zeki Özger, ilk hedeflerinin kendilerini tanıtmak olduğunu söyledi. Kendilerini sivil toplum örgütlerine, işbirliği yapacakları insanlara ve kurumlara anlatmaları aktaran Özger, "Sanayi odalarına, borsalara, banka birliklerine, katılan birliklerimize, ekonomiyi böyle etkilemeye ve

İFM'de ne yapabileceğimizi konuşuyoruz

Finansal Kurumlar Birliği henüz 33 finansal kiralama, 75 faktoring ve 13 finansman şirketi olmak üzere toplam 123 finansal kuruma üyeliğini aktaran Özger, Birlik üyelerinin toplamda 19 milyar dolarlık işlem hacmini temsil ettiğini belirtti. 3 sektörün reel sektöre toplamda yaklaşık 60 milyar dolarlık ve orta vadeli ticari ve tüketicî finansman ile uzun vadeli yatırım finansmanı sağladığını kaydeden Özger,

"Arık demek değil bir birliğiz. Hızla ettüğümüz büyüklüğü bu sene 80 milyar dolarlık çarptırma hedefindeyiz" dedi. Ticaret ve sanayi odalarından çok talep gördüklerini dile getiren Özger, "Bizim ortaklar hep temenniler var. Bir araya gelelimiz değişiklikler anlatılmıyor. Bunu kurumsal kimlikle güçlü bir duruşla yapacağız. İnterbank Finans Merkezi (İFM) projesinde de temenniler olacak İFM'de bize nasıl bir iş yapabileceğimizi konuşuyoruz" dedi.

"Arık demek değil bir birliğiz. Hızla ettüğümüz büyüklüğü bu sene 80 milyar dolarlık çarptırma hedefindeyiz" dedi. Ticaret ve sanayi odalarından çok talep gördüklerini dile getiren Özger, "Bizim ortaklar hep temenniler var. Bir araya gelelimiz değişiklikler anlatılmıyor. Bunu kurumsal kimlikle güçlü bir duruşla yapacağız. İnterbank Finans Merkezi (İFM) projesinde de temenniler olacak İFM'de bize nasıl bir iş yapabileceğimizi konuşuyoruz" dedi.

İşletmeler için önemli bir kaynak sektörün olduğuna da belirtti.

Aklın alanlar ekonomiye dahil oldu

20 Şubat öncesinde organize sanayi bölgelerindeki taşınmazların leasing kapasitelerine teminat vasfıyla dahil alınmadığını kaydeden Özger, "Organize sanayi bölgeleri yönetimlerinin de müzakeresiyle buralardaki taşınmazların leasing'e konu edilmesini sağlandı. OSB'ler Türkiye'de planlı sanayileşmenin somut göstergeleri. Bizler içinde ciddi bir kısıp, üretimin yapılabildiği yerler. Bu tip sanayinin önemli merkezlerinde hâller için işletmelere finansal kiralama hizmetleri sunmamak, var olan teminatları alamamak elini bir tarafta. Sat-geri kiralama getirdiği avantajlar OSB'de parayla olan bir işleme sermaye ihtiyacı olduğunda arzı-ını hâle satıp sonradan geri almak kapıda ek kaynak yaratılabilir. Ayrıca bu işlemin bilançosunda da pozitif etkisi olacak. Dolayısıyla daha önceden üretimi yönelik bir amaç için alanın duran bir yerin paraya çevrili ekonomiyi kazandırılması adına büyük bir önem taşıyan bir adım" diye konuştu.

OSB'lerde bir anda hareketlenmenin olduğunu da aktaran Özger

"Gayrimenkul leasinginde yüzde 10'lar mertebesindeki artışın yüzde 20'lere çıktık. Geçmişte sanayi bilançosunda 100 TL değerden oluşan işletme, hâle günden rayıtları satıyor. Varlığını o rakamda bir TL olarak bu nedenle vurduğumuz sanayi sektörünün kapasite artması, filo kiralama yoluyla satın alma ve son olarak geçen ay OSB'lerdeki taşınmazlarla da sat-geri kiralama işlemlerine izin verilmesiyle sektörün önü temennilerle açıklanıyor. İşletmeler arası rekabet konuşuyor. Sat-geri kiralama uygulamasının

zaman zaman, sektörel sıkıntılar, pazar problemleri ya da nakit sıkıntısı yaşanan sorunlar nedeniyle firmalardan gelen yapılandırma ya da ödemesiz ara dönem tekliflerinde de yardımcı olmaya çalıştıklarını anlatan Özger, firmaların açılmadan beklediğinde leasingin "çözümler" bir finansman yönetimi olmadığını ve yatırım düşüncesini

Leasingin önü açıldı şirketler arası rekabet kızıştı

Finansman ve faktoring şirketleri ile birlikte tek bir birlik altında toplanan leasing şirketleri örgütlenmesini güçlendirirken, sektörün önünü açan düzenlemeler rekabeti kızıştırıyor.

Altın yıllarına dönüşmeye başlayan leasing sektöründe geçtiğimiz yıl yapılan düzenlemeler 2014'te meyvelerini vermeye başlar. Yatırımların hızlanmasıyla birlikte yatırımların hızlanması bekleniyor. Makine leasinglerinde yüzde 1 KDV kapsamına genişletilmesi, şirket portföylerindeki gayrimenkullerin leasing şirketlerine satılarak geri kiralanabilmesi, yazılım sektörünün kapasite artması, filo kiralama yoluyla satın alma ve son olarak geçen ay OSB'lerdeki taşınmazlarla da sat-geri kiralama işlemlerine izin verilmesiyle sektörün önü temennilerle açıklanıyor. İşletmeler arası rekabet konuşuyor. Sat-geri kiralama uygulamasının

OSB'lerde de yapılmaya başlanıyor, teminat bulamadığı için yatırım yapan yatırımcılara devamsı edilmemesi mümkün olursa, şirketler daha uzun vadede daha uzun vadeli borçlanabiliyor. Büyük yatırımların beklenmesi sat-geri kiralama işlemlerinden pay kapamak için sektörde teminatlı kıyasla rekabet yaşanacağını belirtiyorlar. Leasing şirketleri olduğu kadar üretim yapan KOBİ'leri de sevindiren düzenlemelerle sektördeki iş hacminin bu yıl 8 milyar doları aşması bekleniyor.

Sektör örgütlenmesini tamamladı
Toplam aktif büyüklüğü 66 milyar lira olan finansal kiralama, fak-



SEKTÖRÜ CANLANDIRAN DÜZENLEMELER

01	02	03	04	05
2012 sonunda, sat-geri kiralama, faktoring ve finansman şirketleri birleşti.	Ağustos 2013'te, taşınmazların sat-geri kiralama yoluyla kiralanabilmesi için KDV oranı düşürüldü.	Ekim 2013'te Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Birliği çatısı altında toplandı.	Aralık 2013'te, 2014 yılının ilk ayında yapılan ilk KDV tedbirleri düzenlemesiyle KDV oranı düşürüldü.	Şubat 2014'te Organize Sanayi Bölgeleri İşletme Kurumları Birliği kuruldu.

toring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği**'ni (FKB) de bu yıl faaliyete geçmesiyle güçlü bir örgütlenmeye giden şirketler, bankaların dış finansman bütçelerine için önemli bir adım atıyor oldu. FKB'nin kuruluşuyla FİDER teşvitiyle birlikte, birliğin başkan seçilen Vakıf Finansal Kiralama

Genel Müdürü Osman Zeki Özger bu yıl sektöründe kalıcı etkisi beklenildiğini söyledi. Yeni yönetmeliklerin sektörü canlandırdığını, yurtdışındaki firmaların da gücü Türkiye'ye çevirdiğini, sektör temsilcileri işin verimliliğini artırırken, özellikle Unak Doğulu şirketlerin Türkiye'de leasing işi yapmak için yoğun bir

araştırma faaliyeti içinde olduklarını bilgisini veriyorlar. Görüşlerine başvurduğumuz leasing sektörü temsilcileri 2014 yılından beklentilerini yüksek tutarken, geçtiğimiz yıl bilançoları zayıflayan kur farkı sorunu telafi etmek için özellikle sat-geri kiralama sistemine büyük ilgi olduğunu bildiriyorlar. Bu yıl AVİM, Justane,

turizm, yazılım ve araç filosu yatırımlarında leasing payının yükselişi öngörüyor. Yıla moral-le başlayan şirketler, hafta sonu gerçekleştirilecek yerel seçimlerin ardından belirsizliğin azalmasıyla yatırımların ivmelenmesini beklerken, dışa dış rekabet için kampanyalara da hazırlanıyorlar.

Finans sektöründen tedirgin sesler

Uludağ Zirvesi'nin katılımcılarının önemli bir bölümünü oluşturan finans dünyasının bazı temsilcileriyle arkadaşımız Kıvanç Özvardar, son gelişmeleri ve seçim sonrası beklentileri konuştu. Kıvanç, TEB Genel Müdür Yardımcısı Levent Çelebioğlu, Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, Faktoring Derneği Başkanı Zafer Ataman, BNP Paribas Cardif Genel Müdürü Cemal Kışmır ile ekonominin nabzını tuttu.

Bir süre önceki görüşmemizde "Bugüne dek reel sektör bankaları sırtladı, şimdi sıra bankaların reel sektörü sırtlamasında" diyerek KOBİ'ler için zor bir dönem olacağına dikkat çeken Çelebioğlu, kâr düşüşlerinin faizlere yansımını bekliyor. Çelebioğlu, "Komisyon gelirleri bu kadar kısılmışken, maliyetler de artmışken, bankalar

nereden kâr edecek? Faizlerin biraz daha yükselme marjının olmasını bekliyorum" diyor.

Zafer Ataman'a ise iç talebin daraldığı, ekonomide büyümenin çıkış yolunun ihracatta görüldüğü bu yıl ihracatçının yönelimlerini, faktoring talebini sorduk. Seçim öncesi dönemde ticaretin bir süredir yavaşladığını belirten Ataman, faktoring talebinde de ciddi gerileme görüldüğünü, bu durumun mart sonundan sonra verilerde de belirginleşeceğini ifade etti. Ataman, "Ticarette durgunluğu gözlemledik. Büyük faktoring şirketlerinde yüzde 30'lara varan kayıp olması şaşırtıcı olmaz. Şirketler seçim sonrasında odaklanmış durumda" diyor.



Zafer Ataman

BNP Paribas Genel Müdürü Cemal Kışmır de, son dönemdeki dalgalanmadan sigorta ve BES segmentinde ciddi etkilendiklerini ifade etti. Kışmır, "Talep daraldı, seçim sonrası toparlanmasını bekliyoruz" diyor.

Bankacılık dışı finans kesiminin en önemli çatı kuruluşlarından Finansal Kurumlar Birliği'nin başkanı Osman Zeki Özger ise umutlu konuştu. Bir süre önce leasing, faktoring ve finansman şirketlerinin bir araya gelerek oluşturduğu çatı kuruluşun başkanı, şirketlerin bu zorlu dönemi kolay atlatacağını, birlik olarak da Türk finans sektörü içindeki yüzde 4'e yakın aktif paylarını artırmayı hedeflediklerini söyledi.

Yabancı Türkiye'den asla çıkmaz YATIRIMLAR HIZ KAZANACAK

119 milyarlık kredi hacmine sahip Finansal Kurumlar Birliği'nin Başkan Vekili Altun, Türkiye'den yabancı yatırımcının çıkmayacağını aksine seçim sonrası yatırımların artacağını belirtti. Altun "Türkiye bakır ve potansiyeli olan bir ülke, yabancı kâra bakar" dedi.

17 Aralık sonrası bazı kesimler tarafından yabancıların Türkiye'den kaçacağı spekülasyonlarına rağmen, bu yılın ilk üç aylık döneminde yabancı yatırım girişi devam etti. Üyelerinin çoğunun yabancı olan ve 119 milyar liralık kredi hacmine sahip Finansal Kurumlar Birliği'nin Başkan Vekili Vahit Altun, yabancı yatırımcıların Türkiye pazarından asla çekilmeyeceğini hatta yatırımlarda seçim sonrası artış yaşanacağını söyledi.

Hukuk ve demokrasi ülkesiyiz
119 milyar TL'lik kredi hacmine sahip bir birliğin başkan vekilliğini yaptığını söyleyen Altun, siyasal belirsizlik söylemlerine rağmen Türkiye'nin halen kârli ve gelecek vaat eden bir ülke olduğunu kaydetti. Altun şun-



Vahit Altun

ları söyledi: "Birliğimizde 13 dev şirket var. Bunların çoğu yabancı. Ayrıca yabancı bir şirketin de genel müdürlüğünü yapıyorum. Yabancı şirketlerle görüşmelerimizde yalnızca endişelerini dile getiriyorlar. Çekilme kararı alan veya yatırımlarını kısıtlanacakları yok. Bunun olmaması gayet normal, çünkü Türkiye ne olursa olsun bir hukuk ve demokrasi ülkesi. Türkiye'nin 76 milyon bir nüfusun olduğunu, 15-20 yıla kadar 100 milyona ulaşacağını biliyorlar, buradaki genç nüfusun farkındalar. yerli ve yabancı birçok şirkette Türkiye'de bankacılık dışı finansal faaliyet göstermek için çaba harcıyor. Birçok şirket kapımızı da çalıyor. Türkiye çok bakır bir pazar. Türkiye'de para kazanıyorlar, kâra bakıyor şirketler belirsizlik geçici diye görüyor."

SEÇİM SONRASI YENİ OYUNCULAR GELİYOR

SEKTÖRE yeni oyuncuların gelmesini beklediğini belirten Altun, tüm yatırımcıların mart sonuna atıklarını söyledi. "Evkâr gibi, Gold bilgisayar gibi şirketlerin, kendi finansman şirketlerini kuracağını bekliyoruz" diyen Altun "Ancak birçok şirketin yatırım planlarında olduğu gibi, bu tür şirketler de yatırımlarını mart sonuna bıraktı.

Yalnızca bu bahsettiğim iki şirket değil, yerli ve yabancı birçok şirkette Türkiye'de bankacılık dışı finansal faaliyet göstermek için çaba harcıyor. Birçok şirket kapımızı da çalıyor. Türkiye çok bakır bir pazar. Türkiye'nin 76 milyon bir nüfusun olduğunu, 15-20 yıla kadar 100 milyona ulaşacağını biliyorlar, buradaki genç nüfusun farkındalar" dedi.



BANKA DIŞI FİNANSMAN PAZARI YÜZDE 20 BÜYÜR

Finansal Kurumlar Birliği'nin faaliyetlerinden bahseden Altun "Türkiye'de banka dışı finansman faaliyette bulunan şirketlerin çok daha büyük yerlere gelmesini bekliyoruz. Avrupa ve ABD'deki örneklerine bakarsanız, Türkiye'deki pazarın çok ciddi büyüyeceğini tahmin ediyoruz. Finansal Kurumlar Birliği 121 şirket, 6.500 çalışandan oluşuyor. Yüzde 80 ağırlıklı otomotiv finansmanı yapıyoruz. Ancak 2 mortgage finansmanı yapan şirketimiz var. Yine markaya bağlı olmayan her türlü üretici ile anlaşmalar yaparak onların satışlarını finansman yapan şirketlerimiz var" diye konuştu. Bankacılık dışı pazarının son dönemde yaşanan kur oynaklığı, cari açığındaki hükümetin aldığı önlemler, banka dışı finansman şirketlerine getirilen düzenlemeler ve FED kararları ile birlikte sıkıntılar yaşadığını belirten Altun, tüm olumsuzluklara rağmen yıl sonunda yüzde 15-20 bandında büyüme beklediğini ifade etti.

DOSYA | FINANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ



DOSYA | FINANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ





İŞTE YENİ DÜZENLEMELER

- Sözleşmelerin noterde yapılması zorunluluğu kaldırıldı ve yuzda olarak yapılması yeterli kabul edildi.
- Banka dışı finans kuruluşları olarak tanımlanan bu şirketler kamu kurumları niteliğinde meslek kuruluşları olarak "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Birliği" çatısı altında bir araya getirildi.
- 2015 yılı sonuna kadar tamamlanacak üzere aşırı ödenmiş sermaye tutarı şirket başına 20 milyon TL'ye yükseltildi.
- Sektörün şube dışındaki teşkilatlarına gidermeyecekleri öngörüldü.
- Yapılan işlemin parçası olarak ek finansman sağlamak amacıyla, toplam ödenmiş sermayesinin yüzde birini geçmeyecek şekilde kullanılan nakdi krediler hariç, esasen sektör nakdi kredi kullanılmıyor. Yine ödenmiş sermayesinin yüzde 20'ini geçmeyecek şekilde verilen garanti ve kefaletler hariç olmak üzere, garanti, kefalet ve teminat mektubu da veremiyor.



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, gerektire dağıtım ve pazarlama firmaları üzerindeki finansman yükünü hafifleten Finansman Kuruluşları esasen bankacılık sektörünün tamamlayıcısı olarak faaliyeti gösteriyor. Faaliyetleri BDDK'nın gözetiminde yürütülen Finansman Kuruluşları sektörünün faaliyet ortamı ve çalışma koşulları; Aralık 2012 tarihinde yürürlüğe giren "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu" ve bu kanuna dayalı Yönetmelik, tebliğ ve genelgeler doğrultusunda, özellikle, sektörün kurumsal yapısının gelişimine, finansal raporlamaların kalitesinin, standartlaşmasının ve şeffaflığının artırılmasına ve rekabet eşitliğinin sağlanmasına yönelik, pozitif yönde önemli değişiklikler gösterdi. Yeni düzenlemeyle "banka dışı finans kuruluşları"nın birisi olarak tanımlanan Finansman Kuruluşları sektörünün yasal altyapısı ile gözetim ve denetim sistemlerinin etkinliğininin giderek artması bekleniyor. Bu düzenlemelerle son kullanıcıların (tüketicilerin) finansmanı zorunluluğunun kaldırılması neticesinde, tüketicilerin yanında ayrıca tüketici olmadıkları halde mal ve hizmet satan bayilere de stok finansmanı yapabilen kurumlar haline geldi.

FİNANSMAN ŞİRKETLERİNİN MİSYONU NEDİR?

Finansman şirketleri daha ziyade tüketim mallarının satın alınmasını kolaylaştıran finans kuruluşlarıdır. Üretici ve satıcıları, vadeleri gelmesini alacaklarını satın alarak veya tüketicilere doğrudan krediler sağlar. Yurt dışında 70-80 yıllık bir geçmişe sahip olan Tüketici Finansman Şirketleri, Türkiye'de yaklaşık 19 yıldır faaliyet gösteriyor. Gelişmiş ülkelerde, Tüketici Finansman Şirketleri, Satış Finansman Şirketleri ve Ticari Finansman Şirketleri olmak üzere üç farklı kategoride faaliyet gösterirken, Türkiye'de bunların bir kısmını 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 fiyatlarının kalite, istin hizmet ile dengeliyorlar. Satış Finansman Şirketlerinin ana konusu, sponsor firmaların ürünlerini kredilendirmektir. Ticari Finansman Şirketleri ise küçük ve orta ölçekli şirketlere alacak senetleri finansmanı ya da faktoring hizmeti veren şirketlerdir. 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 beyazıncı mallar ile buna benzer tüketici ürünlerinin tabesitli 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 açılmakta ve satıcı kama malın teslimi ile birlikte doğrudan satıcıya ödeniyor.



FİNANSMAN ŞİRKETLERİNİN VARLIK BÜYÜKLÜĞÜ 7.5 MİLYAR DOLAR

Finansman şirketleri, tüketicilerin finans etme amacıyla, faaliyetlerini belli mallarda ve belli imalatçılarda yoğunlaştırıyor. Finansman şirketlerinin temel gelirleri küçük miktarlarda verdikleri kredilere dayanıyor. Düşük faiz nispetleriyle az miktarda kredi vermek bankalar için kazançlı ve cazip olmadığından tüketici kredilerine yönlüyorlar. Finansman şirketleri kaynak yönünden, kendi faaliyetlerini finanse etmede genellikle ticari bankalara dayanıyorlar.

Türkiye'de 1994-2006 yılları arasında sektör Hazine Müsteşarlığı tarafından, 2006 yılından itibaren ise BDDK tarafından regüle ediliyor. İlk düzenleme 1994 yılında yapılmış olmakla beraber finansman

şirketleri 1995 yılından itibaren faaliyetlerine başladı. Rapor tarihi itibarıyla BDDK'dan lisans almış olan ve faaliyetlerini sürdüren 13 adet finansman kuruluşu bulunuyor. Sektörün toplam varlık büyüklüğü 2013 yılı itibarıyla 7.5 milyar ABD Doları olup genel finansal sistem içerisindeki payı oldukça küçük. Sektörün varlıkları TL bazda son 5 yılda birikimli olarak % 243,61 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 olmasıdır. Nispeten önemli sermayenin belli bir kısmına kadar nakdi

kredi kullanırma 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 benzer ulusal hizmetler arasında yer almadığı görülüyor. Sektör büyük ölçüde taşı finansmanına yoğunlaştı. Bununla birlikte yeni kanun ile tüketici finansman şirketleri kredi kuruluşu statüsüne kazanmış ve sektörde yeni ürünlerin geliştirilmesine olanak sağlandı. Ayrıca bu kanun değişikliği ile birlikte, finansman şirketlerinin aktiflerinin % 5'ine kadar nakdi kredi kullanımlarına imkân tanıdı.

**FİNANSMAN ŞİRKETLERİNİ BANKALARDAN AYIRAN ÖZELLİK NEDİR?**

Toplam açılan kredi tutarı Finansman Şirketinin öz kaynaklarının 30 katını aşmaması kuralı değiştirilerek, Finansman şirketlerinin öz kaynaklarına, toplam aktiflerine oranının asgari yüzde üç olarak tutturulması ve idame ettirilmesi zorunluluğu getirildi ve standart yönetime geçildi. Tüketicilere doğrudan nakit kredi tesisi yapılmıyıp 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 özelliktir. Ödenmiş sermayesinin yüzde 20'sini geçmeyecek şekilde verilen garanti ve kefaletler hariç olmak üzere Türkiye'de Finans Şirketleri

mevduat toplayamıyor ve 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 kazandırmış, hizmet kalitelerinin daha yüksek olmasını ve uzmanlaşmayı sağlıyor. Sektörün fonlama yapısı içerisinde kısa vadeli kaynakların yüksek olması ile YP Kur riskinin yüksek olması en önemli finansal risktir. Sektörün genel varlık karlılık düzeyi diğer finansal kuruluşlara göre oldukça düşük olup, borçlanma seviyeleri arttıkça bu düşük karlılık devam edecektir. Ancak, öz kaynak karlılığı 2011 yılından itibaren arttı ve mali sektörün üzerine çıktı.



FAKTÖRİNG SEKTÖRÜ

2006 yılından itibaren faaliyetleri BDDK'nın gözetiminde yürütülen faktoring sektörünün faaliyet ortamı ve çalışma koşulları Aralık 2012 tarihinde yürürlüğe giren "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu" ve bu kanuna dayalı yönetmelik, tebliğ ve genelgeler doğrultusunda, özellikle, sektörün kurumsal yapısına geçişine, finansal raporlamaların kalitesinin, standartlaşmasının ve gelişiminin artırılmasına ve rekabet eşitliğinin sağlanmasına yönelik, pozitif yönde önemli değişiklikler göndü. Yeni düzenlemeyle "Banka Dışı Finans Kuruluşları"ndan birisi olarak tanımlanan faktoring sektörünün yasal altyapısı ile etkin gözetim ve denetim sistemlerinin etkinliklerinin giderek artması bekleniyor.



Finansal Kurumlar Birliği
Başkan Yardımcısı
N. Zafer Ataman

YENİ DÜZENLEMELER GETİRDİ?

- 2015 yılı sonuna kadar tamamlanmak üzere asgari ödenmiş sermaye tutarı şirket başına 20 milyon TL'ye yükseldi.
- Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin kuruluş ve faaliyetleri tek bir kanun çatısı altında toplandı ve bu şirketler "banka dışı finans kuruluşları" olarak tanımlandı.
- Banka dışı finans kuruluşları olarak tariflenen bu şirketlerin kanun kurumları niteliğinde meslek kuruluşu olarak "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Birliği" çatısı altında bir araya getirildi.
- Yeni kurulacak şirketlerin giriş koşulları ajartırıldı.
- Etkin gözetim ve denetim açısından şirketlerin gerekli yasal altyapıyı, bilgi sistemleri, risk ölçümü ve iç kontrol sistemlerini tesis etmeleri zorunlu tutuldu.
- Şirket yönetimi kuruluş üyeleri, genel müdür ve genel müdür yardımcılarını için asgari mesleki deneyim süreleri ve asgari eğitim seviyeleri güncellendi.
- Faturaların farkı şirketler tarafından mükerrer kullanımın önüne geçilmesi amacıyla Birlik nezdinde Merkezi Fatura Kayıt Sistemi'nin kurulması öngörüldü.

- Türkiye Bankalar Birliği nezdindeki Risk Merkezinin bilgi havasından veri temin edebilme koşulları iyileştirilerek sektörün daha sağlıklı bir istihbarata ulaşma olanağı artırıldı.
- Sektörün şube dışında teşkilatlaşmaya gidemeyecekleri netleştirildi.
- Nalali kredi verme yetkisi, ödenmiş sermayelerinin yüzde 1'i geçmeyeceği karar altına alındı.
- Kullanılacakları kredi tutarının öf kaynaklarının 30 mülünden fazla olmaması kuralı kaldırıldı, yerine öf kaynaklarının toplam aktiflerine oranının yüzde üç olarak tutulması ve idame ettirilmesi zorunluluğu getirildi.
- Küçük işletmelerin finansmanının ön plana çıkartıp, ödeme ve teminat oluşumunda vadeli çek/seret kullanımının yaygın olduğu ve çok yoğun rekabet koşullarına dayalı bir faaliyet ortamında çalışan faktoring şirketlerinin, sektöre giriş çıkışlarında, hösedar yapıları ve yönetici kadrolarında gelişim hız olabakça yüksek, Faktoring sektörü, Türkiye makro ekonomik koşullarındaki dalgalanmalardan ve belirsizliklerden etkilenme seviyesi en yüksek olan sektörlerden birisi. Ekonomik koşullardaki değişiklikler ve BDDK'nın regülasyon baskısı altında sektörde yönetim politikaları giderek daha da netleşiyor.

78 FAKTÖRİNG ŞİRKETİNİN SİSTEMDEKİ PAYI NE?

Küçük ve orta ölçekli firmalara finansman sağlayan Türk Faktoring sektörü 2012 yılsonu itibarıyla 10,2 Milyar dolarlık bir varlık büyüklüğüne sahip. Faktoring uygulamaları 1983 yılından itibaren Türkiye'de ilk kez Hazine Müsteşarlığı düzenlemesi ve denetimi altında uygulamaya başlanmış ve ilk faktoring şirketi 1990 yılında kurulmuştur. 2005 yılının sonlarında yürürlüğe giren Bankacılık Kanunu ile birlikte Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) denetimi altına alındı. Dolayısıyla faktoring kuruluşları, 2005 yılından itibaren BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) tarafından regüle ediliyor. BDDK tarafından yayımlanan 2012 verilerine göre Türkiye'de toplam 78 faktoring

şirketi faaliyet gösteriyor. Küçük ve orta ölçekli firmalara finansman sağlayan Türk Faktoring sektörü 2012 yılsonu itibarıyla 10,2 Milyar dolarlık bir varlık büyüklüğüne sahip. Faktoring uygulamaları 1983 yılından itibaren Türkiye'de ilk kez Hazine Müsteşarlığı düzenlemesi ve denetimi altında uygulamaya başlanmış ve ilk faktoring şirketi 1990 yılında kurulmuştur. 2005 yılının sonlarında yürürlüğe giren Bankacılık Kanunu ile birlikte Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) denetimi altına alındı. Dolayısıyla faktoring kuruluşları, 2005 yılından itibaren BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) tarafından regüle ediliyor. BDDK tarafından yayımlanan 2012 verilerine göre Türkiye'de toplam 78 faktoring şirketi faaliyet gösteriyor.



AKTİF BÜYÜKLÜK 22 MİLYON TL'YE YAKLAŞIYOR

Faktoring şirketlerinin 2013 yabonu itibariyle aktif büyüklüğü 21,801 Milyon TL, öz kaynak büyüklüğü ise 4,013 Milyon TL'dir. Faktoring sektörü 24 yıllık geçmişi içerisinde 1994 yılında % 10,31 ve yine 2001 yılındaki % 80,23'lük küçülmelerin dışında sürekli olarak büyüdü. Faktoring Sektörü 2006-2013 arasında biriktirli olarak % 311,34 oranında büyüme gösterdi. Son yıllık büyüme oranı ise yüzde 20,14.



Sektörün varlıkları arasında en yüksek payı % 93,07 oranıyla faktoring alacakları, kaynakları içerisinde ise en yüksek payı % 70,92 oranında sağlanan krediler oluşturuyor. Kaynak ihtiyacıyla en önemli kısmını bankalardan sağlanan kısa vadeli kredilerle güdüren sektörün en önemli özelliği kaynak çeşitliliği yaratamamasıdır. Ancak 2008 yılından itibaren yavaş yavaş tahvil ihraçları 2012 yılında ivme kazanmış ve 2013 yılı itibariyle toplam kaynaklarının % 7,09'u ihraç edilen tahvillerden oluşuyor.

Sektörün öz kaynakları ise toplam kaynaklarının % 18,41'i oranında olup toplam kaynaklar içerisindeki payı giderek azalıyor. Faktoring şirketleri için yasal olarak alacaklarının toplamı, öz kaynaklarının 30 katını aşamaz. İken diğer bir deyişle, alacaklarına risk ağırlıkları % 100 kabul edilerek aşırı olarak faktoring şirketlerinden % 3,33 oranında sermaye istenmekte iken, yeni düzenlemeyle standart oran uygulamasına geçilmiş ve faktoring şirketlerinin öz kaynaklarının toplam varlıklarına oranı % 3'ün altına

düşürmesi kararı 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 2013 itibariyle % 55,58 oranıyla İmalat Sanayinde yoğunlaştı. Hizmetler sektörünün içerisinde ise en önemli yoğunluk sırasıyla, Toptan ve Perakende Ticaret Mot. Ar. Servis Hizmetleri, İnşaat sektörü, Tıjmacılık, Depolama ve Haberleşme sektörlerinde görüldü.



TAHSİLİ GECİKMİŞ ALACAKLAR ARTTI

Sektörün tahsil gecikmiş alacaklarının toplam alacaklarına oranı 2013 itibariyle % 4,64 olup, bankacılık sektörünün üzerindedir. Yine tahsil gecikmiş alacaklarının toplam öz kaynaklarının % 24,44'i olması, bu alanda faktoring sektörünün risk algısını yükseltmekte ve aktif kalitesini zayıflatmaktadır. Tahsil gecikmiş alacakların artması olmasının en önemli makro sebebi genel ekonominin büyüme yönünden ivme kaybetmesidir. Denetim faaliyetlerine giderek daha çok ağırlık verilmesi sektörün kalitesine katkı yapıyor. Diğer taraftan faktoring sektörünün 2013 yılına ilişkin karlılık göstergeleri genel olarak bankacılık sektöründeki göstergelerinin üzerinde olmakla

birlikte 2013 yılında faktoring sektörünün performansında düşüş eğilimleri başladı. Zira Bankacılık Sektöründe "ROA(av.)" ve "ROE(av.)" rasyoları sırasıyla % 2,01 ve % 16,62 iken aynı oranlar faktoring sektöründe aynı sırayla % 3,07 ve 15,61'dir. Aynı şekilde "Interest Coverage Rasyosu" ile "Net veya Gross Profit Margine" rasyolarında da düşüş trendi gözleniyor. Ancak öz kaynakların toplam aktiflere oranı dikkate alındığında, Faktoring sektörü daha yüksek öz kaynaklara sahip. Zira "Equity/Total Asset" rasyosu faktoring sektörü için 2012 yılında % 18,41 iken aynı oran bankacılık kesiminde % 11,19 oranındadır. 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 orijini olan faktoring şirketlerinin ayrıcalık taşımaları diğer faktoring şirketleri ile rekabet çeşitliliği oluşturuyor. Sektörün geneline kredi ve bilimum varlık getiri oranları 2013 yılında önemli oranda değişiklik göstermemiş olmakla birlikte faizli kaynakların maliyetindeki iyileşmeler nedeniyle başabaş faiz oranları % 12,15 oranından 2013 yılında % 9,55 oranına geriledi. Ancak bilanço kompozisyonunda sağlanan bu düzeyde operasyon giderlerindeki artış nedeniyle bilanço karlılığına aynı oranda yansımada.

FİNANSAL KİRALAMA SEKTÖRÜ

Özellikle kaynaklara erişimi sınırlı küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) doğrudan yatırımın finansmanını sağlayan Finansal Kiralama sektörü, Türkiye'de bankacılık sektörünün tamamlayıcısı olarak faaliyet gösteriyor. Faaliyetleri BDDK'nın gözetiminde yürütülen Finansal Kiralama sektörünün faaliyet ortamı ve çalışma koşulları, Aralık 2012 tarihinde yürürlüğe giren "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu" ve bu kanuna dayalı Yürürlük, tebliğ ve genelgeler doğrultusunda özellikle sektörün kurumsal yapısının gelişimine, finansal raporlarının kalitesinin, standardizasyonunun ve şeffaflığının artırılmasına ve rekabet eşitliğinin sağlanmasına yönelik pozitif yönde önemli değişiklikler gösterdi. Yeni düzenlemeyle "Banka Dışı Finans Kuruluşları"ndan birisi olarak tanımlanan Finansal Kiralama sektörünün yasal altyapısı ile gözetim ve denetim sistemlerinin etkinliklerinin giderek artması bekleniyor. Bu düzenlemelerle;



Finansal Kurumlar Birliği
Başkan Vahit
Vahit Altun

LEASING SEKTÖRÜNDEKİ YENİLİKLER

- Kiralama sözleşmelerindeki 4 yıllık süreleri artırarak tarafların sözleşme süresini serbestçe tespit yapma imkanı getirildi.
- Sözleşmelerin noterde yapılması zorunluluğunu kaldırıldı ve yazılı olarak yapılması yeterli kabul edildi.
- Leasing şirketleri, kiralanacak bir gemi için herhangi bir ilave izin almaktan tek kurucu ortağı kendi olacağı ayrı bir leasing şirketi kurabilmeye imkanı getirilerek, kiralandıkları bir gemi ile ilgili olarak gerçekleşen bir risk nedeniyle gemi alacakları leasing şirketinin diğer kiracılarına kiralamış olduğu gemilerin üzerine githmeleri önlenildi.
- Kendilerine mahsus özel sicil bulunan taşınır mallara (otomobil gibi) ilişkin sözleşmelerin bu malların kayıtlı oldukları sicile tescil ve şerh edilmekte iken, bu kez leasing şirketleri tarafından bildirilmesi yeterli sayılmış ve tescil merkezi hale getirildi.
- Kiralama Sektörüne, operating

leasing işlemleri ile sale & leaseback işlemleri gibi yeni ürünler sunma imkanı ile bilgisayar yazılımlarının çoğalışması müşahidelerinin leasingle konu edilebilme imkanı sağlandı.

- Geçmişte sadece bağımsız nitelikte, bütün halindeki malları leasing kapsamına alınmakta iken bu kez "bitümlenmiş parça ve eklemler niteliğindeki" malların da leasingle konu olabileceği açıklığı kavuşturuldu.
- Yabancı sermayeli leasing şirketlerinin, gemi ve uçak işlemlerinde Türk sermayeli şirketler ile eşit duruma gelmeleri sağlanarak Türkiye'de faaliyet gösteren yabancı sermayeli leasing şirketlerinin gemi ve uçak işlemlerini yapmaları önündeki engeller kaldırıldı.
- Devir ve tadil sözleşmelerinin ve teminatların damga vergisi ve harçtan muhtesna olacağı açık şekilde belirtildi.
- Satıp geri kiralama yöntemi ile yapılan kiralama sözleşmeleri kapsamında kiralanmış taşınmazların sözleşme süresi sonunda

tapuya tescilli tapu harcında istisna tutuldu.

- Banka dışı finans kuruluşları olarak tariflenen bu şirketlerin kamu kurumları niteliğindeki meslek kuruluşu olarak "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Birliği" çatısı altında bir araya getirildi.
- 2015 yıl sonuna kadar tamamlanmak üzere asgari ödenmiş sermaye tutarı şirket başına 20 milyon TL'ye yükseltildi.
- Sektörün gübe dışında teşkilatlanmaya gidemeyecekleri netleştirildi.



LEASING SEKTÖRÜNÜN HACMİ BÜYÜYECEK

Yeni düzenlemelerle sektörün işlem hacrimine ek olarak mevcut başka sunulacak ilave leasing konuları gündeme gelmiştir. Her geçen gün artan kiralamaların, bir kiralamaya diğer cephe bağlanması, çatısının yapılması gibi konuların icsi olduğu leasing açısından pozitif zemin buldu.

Sektörün faaliyet boyutlarını genişletmesinin ve operasyonel etkinlikler artırmasının bir diğer önemli boyutu ise leasing ve financing pazarına global şirketlerin ilgisinin artması olmuştur. Finansal Kiralama uygulamasının 1983 yılından itibaren Türkiye'de ilk kez Hazine Müsteferliği düzenlemesi ve denetim altında uygulanmaya başlanması ve ilk leasing şirketi 1996 yılında kurulmasıyla 2005 yılında sonlandırılan yarıbağımsız Finansal Kiralama Kanunu ile birlikte bankacılık, Dışişleri ve Dışişleri Kurumları'nın (BDDK) denetim altına alındı. Türkiye'de leasing kurulumları, 2005 yılından itibaren BDDK, Bankacılık, Dışişleri ve Dışişleri Kurumları tarafından gözetim altında. BDDK tarafından yayınlanan 2012 yabanc sermayeli gemi Türkiye'de toplam 31 leasing şirketi faaliyette göstermektedir. Lokasyon olarak tamamını İstanbul'da konumlandıran 2006 yılından itibaren bugüne kadar 60'a yakın leasing kurulumunu, BDDK denetimlerinde başarılı olmasına veya kredi talebiyle veriyorsa da herhangi bir sebeple faaliyetini iptal etmiştir.

PENETRASYON ORANI DÜŞÜK KALİYOR

Kuruluğa günden itibaren 2008 yılı sonuna kadar hızlı bir gelişim gösteren sektörün 2008 yılından sonra vergi düzenlemeleri nedeniyle gelişimi zayıfladı. Finansal Kiralama sektörü açısından penetrasyon oranları Türkiye'de oldukça düşük. Bilindiği üzere penetrasyon oranı, taşınmazlar hariç kiralaması yapılan tutarlara özel sektör sabit yatırımları içerisinde paydır. Zira toplam sabit sermaye yatırımları içinde leasing'in payı gelişmiş sanayi ülkelerinde %15-20 civarındayken, bu oran Türkiye'de %2 civarındadır. Ancak, Türkiye'de leasing'in hisuz değerlendirilmediği büyük bir gelişme potansiyeli taşıdığı yadsanmaz. Finansal Kiralama hımmeleri, üretim

ve yatırım araçlarının satın alınması yerine kiralanarak kullanılmasına olanak sağlayarak şirketlere verimlilik ve maliyet yönetimi konularında yardımcı ve finansman olanakları sağlıyor. Finansal Kiralama yatırımlarının imalietini finansal kiralama şirketinde kalması karşılığ, taraflarca önceden belirlenmiş kira ücretleri karşılığında söz konusu malın kullanım haklarını kiracıya verilmesi ve sözleşmede net olarak belirlenmiş değer üzerinden kiracıya geçmesine olanak tanıyan bir finansman yöntemidir. Bu yolla şirketlere önemli bir finansman kolaylığı sağlanmakta ve şirketlere sahip oldukları sermayeyi çok daha verimli kullanabilmelerine imkan vermektedir.



33 LEASING ŞİRKETİNİN ÜSSÜ İSTANBUL'DA

2013 itibarıyla Finansal Leasing sektöründe, tamamının genel merkezi İstanbul ilinde toplanmış olmak üzere toplam 33 leasing şirketi bulunuyor. Finansal kiralama sektörü tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de bankacılık sektörünün tamamlayıcısı olarak faaliyet gösteriyor. Türk Finansal Leasing sektörünün genel finans sitesi içerisindeki payı oldukça küçük. Finansal Leasing şirketlerinin 2013 yıl sonu itibarıyla aktif büyüklüğü 28,477 Milyon TL, öz kaynak büyüklüğü ise 5,351 Milyon TL'dir. Sektör 27 yıllık geçmişi içerisinde 2008 yılına kadar iyi bir gelişim göstermiş, 2009 yılında vergi düzenlemeleri nedeniyle % 14,23 oranında küçüldü. 2009 yılından sonra tekrar büyümeye başladı ve 2004-2013 arasında biriktirimi olarak % 325,02 oranında büyüme sağlandı.

HANGİ SEKTÖRLER ÖNE ÇIKIYOR?

Deri ve Deri Ürünleri Sanayi ve Metal Ana Sanayi ve İşlenmiş Madde Üretimi Sanayi ağırlıkta olmak üzere Finansal Kiralama şirketlerinin risk yoğunluğu 2013 itibarıyla % 48,308 oranıyla İmalat Sanayinde yoğunlaşıyor. Hizmetler sektörünün içerisinde ise en önemli yoğunluk sırasıyla, İnşaat, Taahhütçülük, Depolama ve Haberleşme. Toptan ve Perakende Ticaret Mot. Ar. Servis Hizmetleri ve Otelcilik sektörlerindedir. Sektörün varlıkları arasında en yüksek payı % 88,16 oranıyla Leasing alacakları, kaynakları içerisinde ise en yüksek payı % 69,70 oranında sağlanan kısa vadeli krediler olmaktadır. Kaynak ihtiyaçlarının en önemli kısmını bankalardan sağlanan kısa vadeli kredilerle göderen Sektörün en önemli özelliği kaynak çeşitliliği yaratamamasıdır. Sektörün öz kaynakları ise toplam kaynaklarının % 18,79'u oranında olup, varlık büyümesine eşlik etmiyor.



LEASING'DE RİSK ALGISI YÜKSEK Mİ?

Sektörün tahsili gecikmiş alacaklarının toplam alacaklarına oranı 2011 itibarıyla % 6,79 olup, bankacılık sektörünün hemen hemen üç katıdır. Yine tahsili gecikmiş alacaklarının toplam öz kaynaklarının % 34,16'si olması, bu alanda finansal leasing sektörünün risk algısını yükseltmekte ve aktif kalitesini oldukça zayıflatmaktadır. Finansal Leasing sektörünün 2013 yılına ilişkin karlılık göstergelerinin altında. Zira, Bankacılık Sektöründe "ROA(av.)" ve "ROE(av.)" rasyoları sırasıyla % 2,01 ve % 16,62 iken aynı oranlar Leasing sektöründe aynı sırayla % 2,33 ve 11,39'dır. Aynı şekilde "Interest Coverage Rasyosu" ile "Net veya Gross Profit Margine" rasyoları da bankacılık göstergelerinin altındadır. Ancak öz kaynakların toplam aktiflere oranı dikkate alındığında, Leasing sektörü daha yüksek öz kaynaklara sahiptir.

Zira "Equity/Total Asset" rasyosu leasing sektörü için 2013 yılında % 18,79 iken aynı oran bankacılık kesiminde % 11,19 oranındadır. Finansal Kiralama sektörü açısından penetrasyon oranları Türkiye'de oldukça düşük. Bilindiği üzere penetrasyon oranı, taşınmazlar hariç kiralamaya yapılan tutarların özel sektör sabit sermaye yatırımları içerisindeki payıdır. Zira, toplam sabit sermaye yatırımları içinde leasingin payı gelişmiş sanayi ülkelerinde %15-20 civarındayken, bu oran Türkiye'de % 2 civarındadır. Ancak, Türkiye'de leasing'in henüz değerlendirilmemiş büyük bir gelişme potansiyeli taşıdığı yadsınmaz. Toplam 33 şirket içerisinde varlık ve işlem hacmi bakımlarından yoğunlaşma oldukça yüksek. Yoğunlaşma içerisinde daha çok ortaklık yapısı içerisinde banka kuruluşu olanlardır. ■

"2014 YILINDA BÜYÜME ORANIMIZI %15 OLARAK ÖNGÖRÜYORUZ"

Birliğin çalışmaları hakkında bizi bilgilendirebilir misiniz?

Finansal Kurumlar Birliği 32 finansal kiralama, 75 faktoring ve 13 finansman şirketi olmak üzere toplam 120 finansal kurumdan oluşuyor. Temsil ettiğimiz sektörlerimizin Türk finans sektörü içindeki payı aktif bazında bakıldığında yüzde 3,7. Bu rakamı arttırmak için var gücümüzle çalışacağız. Bilançonun aktif kaleminde yer alan hemen hemen tüm işlemlerde biz varız. Finansal kiralama ile yatırımları finanse ediyoruz. Faktoring ile ticaretin finansmanında önemli bir rol oynuyoruz. Finansman şirketlerimizde de tüketici ve KOBİ'lere hizmet veriyoruz. Ülkemizdeki finansman kaynaklarını çeşitlendirmeyi, üyelerimizce sağlanan alternatif finansman olanaklarını yaygınlaştırmayı; ayrıca çeşitli sektörlerle üyelerimiz arasındaki karşılıklı anlayış ve iş birliğini geliştirmeyi, sektörümüzdeki uygulamalarda standardizasyonu sağlamayı ve eğitim faaliyetlerini düzenlemeyi hedefliyoruz.

Faktoring Türkiye için yüksek kâr payına sahip bir sektör mü? Rekabet fazla mı?

Faktoring, şirketlerin faturalı alacaklarının ödenmeme riskini alan ve nakde dönüştüren bir yapı içeriyor. Faktoring ekonominin kayıt altına alınmasında da önemli bir rol oynuyor. Türkiye'de uygulamaya başlandığı yıllardan itibaren faktoring sektörü hızla büyüdü. Sektörümüz şirketlere satışlarıyla orantılı olarak işletme sermayesi



sağladı ve bu sayede firmaların dış kredi arayışı azaldı. Öte yandan ihracatın alternatif finansman kaynakları arasında faktoring çok önemli yer tutuyor. İhracat artışına paralel olarak ihracat faktoringine

olan ilgi de artıyor. İhracat faktoringinde Çin'den sonra dünya ikincisiyiz. Bu kapsamda TIM (Türkiye İhracatçıları Meclisi) ve Türk Eximbank ile iş birliği içerisindeyiz. Bu iş birliğine çok önem veriyoruz.

Böylece ihracatçılarımız 238 ülkeye güvenli ve uygun fon maliyeti ile ihracat yapabilecek, yeni pazarlara kolaylıkla açılacak. Sektörümüzün geneline bakarsak; faktoring sektörü Aralık 2013 itibarıyla toplam aktif büyüklüğünde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 23 büyüyerek 22 milyar TL'ye, işlem hacminde ise 94 milyar TL ciroya ulaştı ve reel sektöre 20 milyar TL kaynak yarattı. 16 milyar TL'lik ihracata aracılık etti.

2013 yılında 2012 yılına göre toplam öz kaynaklarda yüzde 4 artış, net kârda yüzde 19 azalış oldu. Böylece sektörün net kârı 2012 yılında 610 milyon lira iken 2013'te 496 milyon lira olarak gerçekleşti. Reel sektöre sağladığımız finansman ise bir önceki yıl gibi öz kaynakların 4 katı seviyelerinde. 2012 yıl sonu sektör bilançosunda 16,3 milyar lira olarak görünen faktoring alacakları ortalama 90 gün vadeli çalıştığımız dikkate alınırsa reel sektöre bir yıl içinde dört katı bir finansman yaratıyor.

Faktoring şirketlerinin bilançolarının yüzde 90'ını faktoring alacakları yani müşterilerine sağladıkları finansman tutarı oluşturduğu için en büyük gelir kalemleri de yaklaşık yüzde 75 pay ile faiz gelirleridir. Toplam gelirler içinde ikinci büyük



paya sahip komisyon gelirlerinin payı ise yüzde 9 civarındadır.

Sektörümüzde hem ihracat hem de yurt içi faktoring işlemlerinde garanti ve tahsilât hizmetlerinin artmasıyla birlikte komisyon gelirlerinde de artış gözlemledik. Sektörün işlem hacmindeki artışa paralel olarak ana faaliyet gelirlerinin artması ve giderlerini dengede tutabilmesi nedeniyle faaliyet karı artarak öz kaynak kârlılığı yüzde 13, aktif kârlılığı ise yüzde 3,2 seviyelerine oluştu. Rekabet her

sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de mevcut ancak etik kurallarımız bu rekabetin temelini oluşturuyor.

Türkiye'deki Faktoring şirketler büyüme eğilimi içinde mi?

Türkiye'deki faktoring şirketlerinin geleceği büyük bir potansiyel içeriyor. Sektörümüzün genel rakamlarında da bahsettiğimiz gibi düzenli bir büyüme içindeyiz. Önümüzdeki yıllarda da faktoring sektörünün Türkiye'de büyüme trendinde olacağını tahmin ediyoruz.

2014 için hedef ve planlarınız neler olacak?

Faktoringte 2014 yılında büyüme oranımızı %15 olarak öngörüyoruz. Böylelikle işlem hacmimizin 110 milyar TL civarında olacağını tahmin ediyoruz.

Ekleme istediğiniz bir şey var mı?

Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. yılının kutlanacağı 2023'te Türkiye'nin bölgesel güç konumunu sağlamaya çalışacağına ve Türkiye'nin kaydedeceği büyüme oranıyla dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri konumuna ulaşacağına ve belirlenen 100 hedefin tamamına erişeceğine inanıyoruz. Biz olumlu finansal göstergelerden, reel sektörün en önemli destekçilerinden biri olan faktoring sektörünün de doğal olarak olumlu etkilenmesinin kaçınılmaz olduğunu düşünüyoruz. 2023'te 240 milyar TL işlem hacmi ile faktoringin GSMH'da aldığı yüzde 5,7'lerdeki payının yüzde 10'lara yaklaşmasını öngörüyoruz. Eş zamanlı olarak, Faktoringin Türkiye genelinde yaygınlaşmasını bekliyoruz. Sektörümüzün işlem hacminin yüzde 80'ini de yurt içi faktoring işlemlerinden oluşturduğundan 2023 hedeflerimizi artık Türk Lirası olarak belirliyoruz.

Faktoring Sektörü Karlılık Rasyoları

	2009	2010	2011	2012	2013
Vergi Öncesi Kâr (Zarar) Aktifler Ortalaması	4,89	3,89	4,04	4,58	3,20
Dönem Net Kâr (Zarar) Aktifler Ortalaması	3,81	3,23	3,29	3,74	2,61
Dönem Net Karı (Zararı) Toplam Özkaynaklar Ortalaması	14,06	15,19	15,77	17,45	13,05
Vergi Öncesi Kar (Zarar) Toplam Özkaynaklar Ortalaması	18,06	18,29	19,4	21,41	16,02

Kaynak : BDDK

Genetik KOBİ Bankacılığı

6361 Sayılı "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu" ve 24 Nisan 2013 Tarihli "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik" ile birlikte finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketleri, kanuni bir çerçeveye sahip oldu.

Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Birliği Başkanı Osman Zeki Özger sektörün genel profilini şöyle çiziyor: "Türkiye'de 28 yıllık geçmişinde 62 milyar dolarlık yatırıma aracılık eden finansal kiralama sektörü ile 2012 yıl sonu itibarıyla Türkiye ticaretinin yaklaşık yüzde 5.6'sına aracılık eden faktoring sektörü Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Birliği çatısı altında birleştirildi. Bu birleştirme, 2014 yılında banka dışı finansal sektörün toplam ekonomideki payının artırılması ve Türkiye'de finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi yönünde aktif bir kurumsal faaliyet içerisine girilmesini sağladı."



Osman Zeki Özger

OSB taşınmazları da finansal kiralama konusu olabilecek

20 Şubat 2014 Tarih ve 6525 Sayılı Yasa'nın 23. Maddesi'nde ek Madde 1 ile OSB içindeki taşınmazların finansal kiralama konusu olabileceği hükmü geldi. Osman Zeki Özger bu gelişmeyi şöyle değerlendirdi: "Düzenlemeyle OSB yönetiminin uygunluk görüşü aranarak, OSB içindeki taşınmazların finansal kiralama konusuna dahil edilmesi, hem finansal kiralama sektörü hem OSB içerisinde faaliyet gösteren veya göstermek amacı taşıyan şirketlere yaratacağı imkanların başında, mümkün kılacağı finansman seçenekleri geliyor."

Özger, özellikle üretim bazlı politikalara yön verecek sözkonusu gelişmenin OSB yöneticilerinden de büyük destek aldığını belirtiyor: "Planlı sanayileşmenin somut unsurları olan OSB gayrimenkullerinin finansal kiralama yapılabilmesi, sektörün işlem hacmini artıracak, OSB'lerdeki firmalara fon kullanımını konusunda seçeneği sunacaktır. Leasing sektörüne yaratacağı işlem hacmi ile de sektör verimliliğini arttıracaktır."

KOBİ'lere destek

Finansal kiralama ve faktoring sektörlerinin bankacılık sektörünün tamamlayıcısı olduğunu anımsatan Özger, özellikle kaynaklara erişimi daha sınırlı olan KOBİ'lerin finansal yol göstericisi olduğunu vurguluyor: "KOBİ'lerle finansal kiralama ve faktoring sektörlerinin çift yönlü olumlu ilişkisi bulunuyor. Faktoring sektörü, yapısı gereği KOBİ'lere yönelik hizmet veren, yasal ortamı gereği faturalı ticareti özendirilen ve finans sektörüne canlılık ve rekabet getiren bir finansman alternatifidir. Öte yandan leasing, KOBİ segmentindeki firmalara mevcut sektör tecrübelerini aktararak uzun vadeli yatırımlarında en doğru finansal çözümleri sunmak amacıyla taşınmaktadır. Uzun vadeli fon ihtiyacı konusunda ihtiyacı gidermede önemli bir finansal enstrüman olan leasing, ekonomimizin temel taşı olan KOBİ'lerin gelişimine gereken desteği kararlılıkla vermeyi devam ettirecektir."

Finansal kiralama ve faktoring hızla büyüyecek

Her büyüklükte işletmenin yatırımlarına aracılık eden finansal kiralama sektörünün, önemli bir gelişme potansiyeline sahip olduğunu aktaran Özger, sektörün gelişim perspektifini şöyle özetliyor: "Büyüme trendine giren finansal kiralama sektörünün geleceği, ekonomik istikrar ve büyümeyle yakından ilgilidir. Sektörün 2014 yılı işlem hacminin 2013 yılına kıyasla yüzde 20 artması beklenmektedir. 2013 yılında işlem hacmini önceki yıla göre yüzde 30 artırarak 6.9 milyar dolar olarak gerçekleştirmiştir. 2014 yılına ilişkin finansal kiralama sektörü işlem hacmi tahminimiz 8.8 milyar dolardır. Bu da 2013 yılı işlem hacmine oranla yüzde 25 artış olması anlamına gelmektedir. Faktoringte ise 2014 yılında büyüme oranımızı yüzde 15 olarak öngörüyoruz. Böylece işlem hacminin 110-115 milyar TL civarında olacağını tahmin ediyoruz."

Özger, leasing sektöründe de durumun benzer nitelikler taşıdığına dikkat çekiyor: "Sektördeki artış beklentisine karşın Türkiye'de penetrasyon oranı (özel sektör yatırımlarının leasing yöntemi ile finanse edilme oranı) halen Avrupa Birliği ortalamalarının altındadır. Bu da sektörün büyüme potansiyelinin olduğunu göstermektedir. 2014 ve sonrası dönemde, sektörün büyüme hızının, GSYH büyüme oranından daha üst noktada olacağı hedeflenmektedir. 2013 yılında 153 milyar dolar seviyelerindeki ihracat düzeyininin, 2016 yılı sonunda orta vadeli program çerçevesinde 202 milyar dolar seviyelerinde olması beklenmektedir. Leasing ve faktoring sektörlerinin de bu büyümenin, temel sac ayaklarından biri olması hedeflerimiz arasındadır."

Finansal kiralama sektörü daha da uzmanlaşacak

"Türkiye için finansal kiralamanın önemi ve ekonomideki payı özellikle son yıllar baz alınır ise iç tasarrufun yatırımları geliştirecek boyutta bulunmaması ve işletmelerin fon ihtiyaçlarını finansman sistemimizin gerekli ve yeterli düzeyde taleplere yanıt verememesi sonucu artmıştır" diyen Özger, sunulan dile getiriyor: "Sektör gelişimi için gerekli hukuki ve mali altyapı değişiklikleri tamamlandıkça ve rekabet arttıkça sunulan finansal kiralama hizmetleri daha esnek, daha yaratıcı ve daha müşteriye özgü ürünler haline gelecektir. Leasing şirketleri belli sektörler veya ekipmanlar üzerinde uzmanlaşmaya başlayacak ve operasyonel leasing, alt-leasing gibi yürürlüğe konulan değişik leasing uygulamalarının yoğun olarak kullanılabilirliği gündeme gelecektir. Bir diğer önemli nokta ise ülkemizdeki leasing şirketlerine yönelik taleplerin giderek artmasının bir sonucu olarak ortaya çıkan kaynak sorunudur. Bu sebeple sektörün yurtiçinden kaynak temin ederek kendisini finanse etmesinin yeterli olmayacağı sonucuna; faaliyetlerinin, büyük bir bölümünü yurtdışından sağladığı kaynaklarla yürütmektedir. Bu da ülke ekonomisine ek bir maliyet yaratmaktadır."

Ulusal Faktoring hızla büyüyor

Ulusal Faktoring A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Feyza Güler, 1999'da kurulan Ulusal Faktoring A.Ş.'nin Gebze, Ankara, İzmir, Gaziantep, Antalya, Adana ve İstanbul'da iktisadi, Ümraniye, Topçular Beylikdüzü şubeleri kanalıyla ticari alacakların garanti, tahsilat ve finansmanını kapsayan bir hizmet sunduğunu belirtiyor.



Güler, "Yaklaşık 2500 KOBİ'ye ulaşan şirketimiz 2013 yılını 1.370 milyon TL ciro ile kapatarak, yüzde 51 oranında büyümüştür. Net faktoring alacaklarımız 490 milyon TL'ye, brüt kanımız 15 milyon TL'ye ulaşmıştır. Eylül 2013 itibarıyla en büyük banka dışı faktoring şirketinin yüzde 5.2'lik sektör payına sahip olduğu Türk faktoring sektöründe, Ulusal, yüzde 2.5'lik sektör payıyla banka dışı faktoring şirketleri arasında 5. sıraya yerleşmiştir" diyor. Güler, yeni yasal düzenlemenin sektörün önemini arttırdığını ve önünü açtığını ifade ediyor: "Bu sektörleri tek çatı altında toplayan birlik kurularak birçok konuda sektörü düzene sokacak kararlar alınmıştır. Tüm temsilcilikler kapatılarak şubeleşmiştir. Yeni kurulan şirketlerin sermaye tabanı 7.5 milyon TL'den 20 milyon TL'ye yükseltilmiştir. Mevcut şirketler 3 yıl içinde sermayelerini bu tabana çıkarmalıdır. Ayrıca Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında bir Fatura Kayıt Merkezi kurulması gerekmektedir. Bu gelişmeler şirketimiz tarafından olumlu karşılanmaktadır. Kısa sürede Ankara ve Gebze temsilciliklerimiz şubeleşmiştir. 22 milyon TL ödenmiş sermayemiz, 68 milyon TL özkaynağımız bulunmaktadır. Fatura Kayıt Merkezi projesine uygun tüm sistemsel altyapı çalışmalarımız tamamlandı, bildirimi fatura temliği ana pazarlama stratejimiz konumundadır."

Feyza Güler, Ulusal Faktoring'in 2014 yılını ürün geliştirme, müşteri sayısını arttırarak tabana yayılmak ve şirket içinde ve dışında vereceği eğitimlerle personel verimliliğinin artırılması gibi konulara öncelik vereceklerini açıklıyor: "Geçmiş yıllarda yüzde 50 oranında büyüyen şirketimiz 2014'te yüzde 25-30 büyüme hedefliyor, 3500 üzerinde aktif müşteriye ulaşarak pazara daha çok penetre olmayı arzu ediyoruz. 2013'te Bildirimli Fatura Temliği konusunda ihtisaslaşan kurumumuz; özel sektör, devlet hastaneleri, belediyeler, karayolları gibi birçok alacağın finansmanında aktif rol oynamıştır. 2014'te temlikli işlemlerde ağırlığını arttırmanın yanısıra tedarikçi finansmanı konusunda yeni ürünler geliştirmeyi hedeflemekteyiz. KOBİ'ler 2014'te hem bankaların hem de faktoring firmalarının gözdesi olmaya devam edecektir."

SEKTÖR/LEASİNG-FAKTORİNG

İş Leasing'ten
KOBİ'lere özel çözümlerHasan
K. Bolat

İş Finansal Kiralama A.Ş. (İş Leasing), Organize Sanayi Bölgeleri'ne (OSB'ler) yönelik desteklerini arttırmaya devam ediyor. İş Leasing Genel Müdürü Hasan K. Bolat yaptığı açıklamada, 27 Şubat 2014'te Resmi Gazete'de yayımlanan kanun kapsamında OSB'lerde yer alan firmaların gayrimenkul leasingi ürününü etkin bir şekilde kullanabilmelerinin önündeki engellerin kaldırıldığını belirterek, ülke ekonomisinin temel taşı olan OSB'lerdeki KOBİ'lerin yanında çözüm ortağı olarak yer almanın ve onlarla birlikte büyümeye devam etmenin stratejilerinin önemli unsuru olduğunu ifade etti.

KOBİ'lerin özellikle sat-geri kiralama ürününe ilgi gösterdiğini vurgulayan Bolat, ürünün şirketlerin mali tablolarına olan olumlu etkilerini KobiEfor için değerlendirdi: "Sat ve Geri kiralama işleminde ihtiyacımız olan kaynağa şirketinizin aktifinde bulunan menkul veya taşınmaz leasing şirketine satıp tekrar kiralarak ulaşabilirsiniz. Bilanço aktifinde defter değeri üzerinden kayıtlı olan gayrimenkulün değeri rayiç değere eşitlenir ve bu tutar üzerinden amortisman ayrılır. Duran varlıkların bilanço dışına çıkmaksızın nakde dönüştürerek işletmeye kaynak girişi sağlanır. Şirketinizin aktifleri ve net işletme sermayesi artar. Borçlanma ve likidite rasyoları olumlu etkilenir, bilanço ratingi artar."

Hasan K. Bolat, sat geri kiralama işleminin şirketin mali verilerini düzelteren unsurlarının yanısıra vergi avantajlarına da değindi: "Sat ve Geri kiralama konusu taşınmazların leasing şirketine satışı, tekrar kiralanması ve kiralama süresi sonunda kiracıya devri KDV'den istisna edilmiştir. Taşınmazların leasing şirketine satışında oluşan satış kazancı Kurumlar Vergisi'nden istisna edilmiştir. Bunun yanısıra taşınmazın leasing şirketine satışında ödenen tapu harcı da indirimi olarak defaten binde 4,55 oranında ödenmektedir. Yani özetlemek gerekirse ürün özelinde yer alan KDV, Kurumlar Vergisi ve tapu harcı uygulamaları 'Üreten KOBİ'ler için son derece teşvik edici unsurlar içermektedir." Bolat; Türkiye'deki tüm OSB'lerdeki KOBİ'lerin ihtiyaçlarına özel çözümler üretmek üzere ülke genelinde yayılmış 1.300'e yakın Türkiye İş Bankası şubesi ve 15 İş Leasing şubesi ile hazır olduklarını dile getirdi.

88 KobiEfor Nisan 2014

Yapı Kredi
Leasing'ten
sektörlere özel
çalışmalarÖzgür
Maraş

Yapı Kredi Leasing, 1987'de, Türkiye'nin 4. leasing firması olarak kuruldu. 2014 yılı itibarıyla yaklaşık 5 milyar TL'lik bilanço büyüklüğü, 140 çalışanı ve 3 şubesiyle 8 bin aktif müşterisine hizmet sunuyor. Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Özgür Maraş, "Son 5 yıldır sektör lideri ve sektörü büyüten en önemli firmalardan birisi olduğumuzu gururla söyleyebiliriz" diyor. Maraş, yıllık ortalama 2.500-3.000 arasında sözleşme imzaladıklarını anlatıyor: "2013'te 1 milyar dolar aşan yeni işlem hacmine ulaştık. Ağırlıklı olarak makine ve metal işleme, inşaat, tekstil sektörlerine işlem yapıyoruz. Bunun yanısıra farklı sektörlerde özel çalışmalarımız da bulunuyor. Hobi yat finansmanı ve alternatif enerji üretimine yönelik proje finansmanlarını önemli örnekler arasında sayabiliriz."

"En önemli hedefimiz 2014 yılında da sektör lideri bayrağını taşımaya devam etmek" diyen Maraş, müşteri adetlerindeki artışı sürdürmeyi amaçladıklarını söylüyor: "Özellikle 2013'te KOBİ segmentinde gösterdiğimiz başarıyı devam ettireceğiz. Yapı Kredi Leasing olarak farklı alanlarda da portföyümüzü yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Yeni yasa ve sonrasında yapılan düzenlemelerle gelen yeni ürün ve fırsatları hızlı bir şekilde uygulamaya aldık. Farklı imkanları değerlendirerek, değişen ekonomik ortamda reel sektörün içinde büyümeyi sürdüreceğiz. Yeni işlem hacmi artış beklentimiz, sektör beklentilerinin biraz üzerinde yüzde 15-20 arasında bulunuyor. Biz de liderlik için bu artışın üstünde bir hedefle yola çıktık. 2014'te özellikle iki başlıkta daha ağırlıklı çalışacağız. İlk olarak firmaların bilanço yapılarını düzenleyen ve nakit finansmana ulaşmalarını sağlayacak Sat ve Geri Kirala ürününde sağlam bir şekilde yol almak. İkincisiyse birçok üretim makinesinde yeni yasayla oluşan yüzde 1 KDV avantajını anlatarak, özellikle 2013'te KOBİ segmentinde yakaladığımız başarıyı sektörün en iyisi olarak sürdürmek. 2014 için hedefimiz bu segmentteki müşteri adetlerinde yüzde 20-25 büyümek."

Özgür Maraş, özellikle sat ve geri kiralama ile OSB'lerde varlık sahibi firmalara önemli bir imkan sunulacağını düşündüklerini, Sat-Geri Kirala ile firmaların bilançolarında yer alan makine parkı veya gayrimenkullerini leasing firmasına satarak orta ve uzun vadeli finansman imkanı oluşturabildiklerini, sektörde 2013'te Sat- Geri kirala ile yaklaşık 1 milyar dolarlık işlem yapıldığını ifade ediyor.

FİNANSAL
KURUMLAR
TEK ÇATI
ALTINDA

FİNANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ ÇATISI ALTINDA TOPLANAN BANKACILIK DIŞI FİNANSAL KURUMLAR, BU YIL YÜZDE 25 AKTİF BÜYÜME HEDEFLİYOR. FİNANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ BAŞKANI OSMAN ZEKİ ÖZGER 'FİNANSAL KİRALAMA, FAKTORİNG VE FİNANSMAN ŞİRKETLERİNİN SESİ ARTIK DAHA YÜKSEK ÇIKACAK' DİYOR.

Söyleşi: Candeğer Muradoğlu
candeğermuradoğlu@turkuvitransmedya.com

Türkiye'de finans sektörünün bankacılık dışı alanları olan finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketleri Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında birleşti. Toplam aktif büyüdüğü 66 milyar lira olan finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan Birlik, böylece sektörde sesini daha fazla duyurmayı hedefliyor. Türkiye finans sistemindeki aktiflerini bu yıl yüzde 25 artırmayı da hedef olarak belirleyen Birlik'in çatısı altında toplanan üyeler, 119 milyar liranın üzerinde bir finansal işlem hacmini temsil ediyor. Birlik çansı altın-

da 76 faktoring şirketi, 33 finansal kiralama şirketi ve 13 finansman şirketi olmak üzere toplam 122 şirket faaliyet gösterirken, bunların aktif büyüklüğü 66 milyar lirayı buluyor. Üç sektör, 2013'te reel sektöre toplam 60 milyar liralık kasa ve orta vadeli ticari ve tüketici finansmanı ile uzun vadeli yatırım finansmanı sağladı.

Ekonomideki payı artacak

Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun yürürlüğe girmesinin ardından kurulan Finansal Kurumlar Birliği'nin Başkanı Osman Zeki Özger, birlik olarak banka dışı finansal sektörün toplam



Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkan Vekili Vahit Altun, FKB Başkanı Osman Zeki Özger, FKB Başkan Vekili Zafer Ataman (Soldan sağa)



ekonomideki payının artırılması için çalışıldığını, bu yıl sonunda aktif toplamını 81 milyar liraya çıkarmayı hedeflediklerini söyledi. **Finansal Kurumlar Birliği**'nin tarım toplantısında konuşan Özger, Birlik olarak Türkiye'de banka dışı finansal sektörün toplam ekonomideki payının artırılması için çalışıldığını vurguladı. Özger, "Temsil ettiğimiz sektörlerin Türk finans sektörü içindeki payının aktif bazında yüzde 3,7. Önümüzdeki dönemde bu rakamı daha da artırmak için çalışacağız" diye konuştu.

"Piyasaya yeni şirketler girecek"

Eskiden tüketici finansmanı olarak anılan sektörler, 6361 Sayılı Kanun ile getirilen değişiklikler sonrasında finansman şirketleri olarak tanımlanmaya başladı. Kanunla son kullanıcının (tüeticinin) finansmanı zorunluluğunun kaldırılması neticesinde, stok finansmanı da yapabilen kurumlar haline gelen finansman şirketleri, bir önceki yıla oranla yüzde 36 büyüdü ve 16 milyar TL aktif büyüklüğüne ulaştı. **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Vahit Altun, finansman şirketlerinin banka ve diğer finansal kuruluşlara göre daha küçük ancak konularında uzman kadrolarıyla satış noktasında ve satış ile eşzamanlı olarak müşterilerine hızlı ve esnek çözümler ürettiğini belirterek, "2013 yılı içerisinde 11 milyar TL tutarında kredi sağlayan finansman şirketleri, tüketiciye doğrudan finansman sağlayarak, gerek üretici firmalar gerekse dağıtım ve pazarlama firmaları üzerindeki finansman yükünü hafifletiyor ve bu firmaların asli faaliyet alanlarına odaklanmalarına, dolayısıyla üretimin artmasına destek oluyorlar" dedi. Altun, finansman şirketlerinin ödemeleri doğrudan satıcıya banka yoluyla yaparak, kayıt dışı işlemlerin ve vergi kaçırmanın ön-

2014'TE FİNANSAL SEKTÖRÜN AKTİF TOPLAMI 81 MİLYAR LİRA OLACAK

lenmesine önemli katkı sağladığını altın çizdi ve sözlerini şöyle sürdürdü: "Tasarruf oranının arttırılmasına ve cari açığın azaltılmasına yönelik makro ekonomik politikalar nedeniyle kredi arzında bir azalma beklenmekle birlikte, satış noktasında kredilendirme konusunda uzmanlaşmış finansman şirketlerinin bu uygulamalarını geliştirmeleri ve yeni iş modelleriyle bu alanlarda faaliyet göstermek isteyen yeni şirketlerin piyasaya girmesi bekleniyor." ■

"Faktoring 2014'te yüzde 15 büyüyecek"

"Faktoring, Türkiye'de ticaretin çarkını döndürüyor. Şirketlerin faturalı alacaklarının ödememe riskini alan ve nakde dönüştüren faktoring, ekonominin kayıt altına alınmasında da önemli bir rol oynuyor. Türkiye'de uygulamaya başlandığı yıllardan itibaren faktoring sektörü hızla büyüdü. Faktoring sektörü, şirketlere satışlarıyla orantılı olarak işletme sermayesi sağladı ve bu sayede firmaların dış kredi arayışı azaldı. İhracat faktoringinde de sektör olarak oldukça iyi durumda. İhracatın alternatif finansman kaynakları arasında faktoring çok önemli yer tutuyor. İhracat artışına paralel olarak ihracat faktoringine olan ilgi de artıyor. İhracat faktoringinde Çin'den sonra dünya ikincisiyiz. Bu kapsamda TIM (Türkiye İhracatçıları Meclisi) ve Türk



ZAFER ATAMAN
Finansal Kurumlar Birliği Başkanı

Eximbank ile işbirliği içerisindeyiz. Bu işbirliğine çok önem veriyoruz. Böylece ihracatçılarımız 238 ülkeye güvenli ve uygun fon maliyeti ile ihracat yapabilecek, yeni pazarlara kolaylıkla açılacak. Faktoring sektörü Aralık 2013 itibarıyla toplam aktif büyüklüğünde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 23 büyüyerek 22 milyar TL'ye, işlem hacminde ise 94 milyar TL ciroya ulaştı ve reel sektöre 20 milyar TL kaynak yarattı. 15 milyar TL'lik ihracata aracılık etti. Türkiye'de 76 adet faktoring şirketi bulunuyor. Faktoring'de 2014 yılında büyüme oranımız yüzde 15 olarak öngörüyoruz. Böylelikle işlem hacmimizin 110 milyar TL civarında olacağını tahmin ediyoruz"

CEO TWEET

ATIL KÖKSAL Şu anda en son ihtiyacımız olan şey, Suriye ile bir savaş. Savaş ekonomimiz için büyük riskleri beraberinde getirir.

PINAR ABAY Beş yıl sonraki Türkiye'yi, bence bugünün Türkiye'sinden çok farklı olacak ve bunu Türk gençleri yapacak.

TAYFUN BAYAZIT Türkiye'de bugüne kadar yönetilebilecek birçok risk, zamanında pozisyon alamadığımız için çok yüksek maliyetli kırıtlara döndü. Risk yönetimi yerine kriz yönetimiyle karşılaştığımız sorunları sonradan çözmeye çalışıyoruz.

[Lider Ajanda]

Yönetimde kimi örnek alıyorsunuz?

İş dünyasına farklı bir bakış açısı sunan, yöneticilerin kariyerlerine yön veren birçok yönetim gurusu mevcut. Philip Kotler, Rosabeth Moss Kanter, James Champy, bu isimlerden bazıları... Tüm bu yönetim guruları, liderler için hem iş dünyasında hem kişisel gelişimlerinde yeni dönemde ayarın kurallarını deşifre ediyor. Biz de bankacılara akıl danıştık, sürekli takip ettikleri önemli isimleri sorduk:



Türkiye Finans Genel Müdürü **DERYA GÜREKE**, dünyanın en önemli pazarlama gurularından Brian Tracy'nin öğretilerini kendi hayatında uyguluyor. Yönetici, örnek aldığı isimleri şöyle anlatıyor: "Tracy'nin kendini yönetmeye yönelik çok güzel fikir ve uygulamaları var. Ben Leonardo Da Vinci'nin hayranım ve Tracy de aynı doktrine sahip. Bu yüzden Leonardo Da Vinci'nin feşetinin ete kemiğe bürünmüş hali olarak karşına çıktı. Tracy'yi birebir kendi yaşadığı deneyimleri aktardığı ve ben de uyguladığım için çok başarılı buluyorum. Hangi akademi referans isterse isterim. Brian Tracy'nin, Maksimum Başarı kitabını okuyun, hayatınız değişsin" derim...



Yaşadığımız kişisel gelişim, iş hayatınız ve tüm ekibinizi de etkiliyor. Aynı Jack Welch'le de çok yakından takip ederim. Welch'in adına imza atmayacağım bir fikri yoktur. Welch'in yönetim tarzını bizim çağımızdaki her yönetici bilir. Biz bankada yöneticilerimiz, karne notasının yanında Welch'in 45 modelyle de değerlendiririz. Şöyle düşünüyorum, Welch ne yapacağını ve Tracy de nasıl yapacağını ortaya koyuyor."

Burgan Leasing Genel Müdürü **CÜNEYT AKINAR** da kariyerine başladığı ilk günlerde Peter Drucker gibi dönemin önemli isimlerini takip ettiğini açıklıyor. Akınar, bugünlerde daha çok ilgilendiği konularda yazılan başanlı kitapları incelemeyi tercih ediyor: "Birebir aklı olduğum biri yok. Ama okuduğum kitaplar da bana çok artı katıyor. Son dönemde de algının nasıl çalıştığını anlatan "Thinking Fast and Slow" isimli kitabı okuyorum. Psikolog Daniel Kahneman'ın öğretilerini, günlük hayatımda indirebilirim karşımadık insanlara doğru mesajlar verebiliyoruz. Bunu şirket için iletişimde kullanabileceğimize inanıyorum."

yeni gelişme

Leasingde yeni iş sahası açıldı

Leasing sektörüne geçen yıl yeni bir kan getiren "sat-geri kiralama" ürününden sadece organize sanayi bölgeleri yararlanmıyordu. Bu konuda ekonomi yönetimine şikayetlerini dile getiren sanayicilere müjde şubat sonunda geldi. Artık OSB'lerdeki bina yatırımları da leasing ile yapılabilecek.

YÜKSEK POTANSİYEL Böylece teminat bulamadığı için yarım kalan yatırımlar tamamlanacak. Leasingden yararlanan firmalar

için de maliyet ucuzlayacak, vadeler uzayacak. **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı ve Vakıf Leasing Genel Müdürü Osman Zeki Özger, bu gelişmeyi şöyle değerlendiriyor: "Geçtiğimiz günlerde leasing alanında önemli bir yenilik oldu. Organize sanayi bölgeleri leasinge açıldı. OSB'ler, üretimin kalbini tutan ve düzenli sanayi yatırımlarının olduğu yerler, bu nedenle de leasing şirketleri için oldukça önemli potansiyel taşıyor.

YÜZDE 5 ARTARDI Biz geçtiğimiz yıl sat-geri kirala ürünü için organize sanayi bölgelerinden gelen pek çok teklifi reddettik. Gayrimenkul leasing'i geçen yıl toplam hacim içinde yüzde 19 pay aldı. Organize sanayiler de bu üründen yararlanabilsediydi, sanayimur bu pay yüzde 5 daha arttı." Leasing taşınmazın kendisi teminat olarak kabul edildiğinden kaynak arasındaki şirketler için önem kazanıyor.

Finansman şirketlerin değil, uzmanlaşmış şirketlerin işi

İSTANBUL (AA) - Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, "Şirketlerimiz geleceğe bakmalı ve hep çok daha ileri bir noktaya gitmek için hep birlikte gayret göstermeliyiz" dedi.

Banka dışı finansal kurumların hem kurumsal açıdan hem de finansal açıdan önemli bir performans gösterdiklerini, son 8 yılda banka dışı finansal kuruluşların toplam aktif büyüklüğünün 4,7 katına çıktığını belirtti.

"Toplamda 129 şirketimiz var. Bu 129 şirket 575 bin müşteriye ulaştığımız durumda. Çalışan sayısı da 6 bin 824 kişi. Her sektöre sağlanan kredi üssüğü ise yaklaşık 60 milyar lira" diyen Babacan, sektördeki gelişmenin aynı zamanda sermaye piyasaları ortamından da kaynaklandığını söyledi.

Öte yandan toplantıda konuşan Başbakanlık Düzendirme ve Denetim Kurulu (BDDK) Başkanı Mukim Öztekin, "Artık işletmelerimize gerçek işlerin ürettikleri gelirleri aktarmak zorunda. Ancak yönetiminin de faktörün işi olduğunu anlatmak bir düpedüz. Finansman şirketleri değil de o konuda uzmanlaşmış şirketlerin işi olduğunu çok ciddi bir şekilde anlatmak zorundayız" dedi.

Öztekin, son 10 yılda hem küresel piyasalar hem de sermaye piyasaları açısından değişim ve dönüşümün yaşandığı dönem olduğunu anımsatarak, son 10

Yapılan ikinci düzenlemeler sektörün önümüzdeki yılın başlarında geçireceği dönem için önemli adımları gösterdiğini, standart ve şeffaflığın arttığını vurguladı.

Finansman şirketlerinin finansal sistem için önemli bir miktar artışı olduğunu, finansal kiralama sektörünün finans sistemindeki payının ise yüzde 2,1 den yüzde 1,3 düzeyine gerilediğini bildirdi.

Factoring, finansal kiralama ve finansman şirketleri hakkında son dönemde yapılan düzenlemelerden babacan Öztekin, şöyle konuştu:

"Sektörün aktif büyüklüğü son 8 yılda yüzde 274'ün üzerinde arttı. Sektörün yıllık ortalaması aktif büyümesi yüzde 47 ve kredi büyümesi ise yüzde 50 seviyesindedir. Bankacılık dışı mali sektörün alternatif olması açısından daha potansiyelinin olduğunu ve daha fazla yoldaki gelişimi olduğunu söyledi. Son dönemde yapılan düzenlemelerle finansal kiralama şirketlerinin aynı zamanda işletme finansman yapabilmeleri sağlandı. Sanayicilerimiz, iş adamlarımız, KOBİ'lerimiz ve işletmelerimiz için önemli bir adım olarak bu düzenlemelerin önemini vurguladı. Türkiye'nin 1. maddesi önemli bir adım olarak değerlendirildi. Bankalar sağladıkları potansiyeli sahiptir."

Öztekin, son 10 yılda hem küresel piyasalar hem de sermaye piyasaları açısından değişim ve dönüşümün yaşandığı dönem olduğunu anımsatarak, son 10

Öztekin, son 10 yılda hem küresel piyasalar hem de sermaye piyasaları açısından değişim ve dönüşümün yaşandığı dönem olduğunu anımsatarak, son 10

Öztekin, son 10 yılda hem küresel piyasalar hem de sermaye piyasaları açısından değişim ve dönüşümün yaşandığı dönem olduğunu anımsatarak, son 10



Finansal Kurumlar Birliği toplandı

Babacan'a plaket verildi

Son 12 yılda finans sektörü

BASBAKAN Yardımcısı Ali Babacan, BDDK Başkanı Mukim Öztekin ile Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger Four Seasons Bosphorus'ta yapılan "Finansal Kurumlar Birliği 2. Olağan Genel Kurulu" toplantısına katıldı. Toplantıda Birlik Başkanı Özger, Babacan'a plaket takdim etti.

BASBAKAN Yardımcısı Ali Babacan, "Şirketlerimiz artık geleceğe bakmalı ve Türkiye'yi çok daha ileri bir noktaya götürmek için hep birlikte gayret göstermeliyiz" dedi. Babacan, son 12 yılda finans sektörünün çok hızlı bir gelişme ve toparlanma sergilediğini, standart ve şeffaflığın arttığını vurguladı. 9'da



Finansal Kurumlar Birliği toplandı

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, BDDK Başkanı Mukim Öztekin ile Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger Four Seasons Bosphorus'ta yapılan "Finansal Kurumlar Birliği 2. Olağan Genel Kurulu" toplantısına katıldı. Toplantıda Birlik Başkanı Özger, Babacan'a plaket takdim etti. Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, "Şirketlerimiz artık geleceğe bakmalı ve Türkiye'yi çok daha ileri bir noktaya götürmek için hep birlikte gayret göstermeliyiz" dedi. Babacan, son 12

yılda finans sektörünün çok hızlı bir gelişme ve toparlanma sergilediğini, standart ve şeffaflığın arttığını vurguladı.

Banka dışı finansal kurumların hem kurumsal açıdan hem de finansal açıdan önemli bir performans gösterdiklerini, son 8 yılda banka dışı finansal kuruluşların toplam aktif büyüklüğünün 4,7 katına çıktığını belirten Ali Babacan, "Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında factoring şirketlerinin sayısının 75, finansal kiralama şirketlerinin sayısının 32 ve

finansman şirketlerinin sayısının ise 13'e ulaştığını kaydetti.

Türkiye'nin G-20 ülkesi olarak gelecek yıl G-20'nin dönem başkanlığına üstleneceğini, önümüzdeki yıl küresel ekonominin gündeminin belirlenmesinde Türkiye'nin belirleyici bir rolü olacağını belirten Babacan, "Türkiye için önemli bir fırsat olacak. Türkiye adına olumsuz birtakım değerlendirmelerin olduğu bir dönemde olumlu bir şekilde anılmamızı sağlayacak" dedi. (AA)

FINANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ 2. OLAĞAN GENEL KURULU'NDA KONUŞAN BAŞBAKAN YARDIMCISI BABACAN

Şirketlerimiz artık geleceğe bakmalı

Başbakan Yardımcısı Babacan, son 12 yılda finans sektörünün çok hızlı bir gelişme ve toparlanma sergilediğini belirterek, "Biz hep 'kurallı piyasa ekonomisi' diyoruz. Kurallar olmadığında kaos olur" dedi.

İSTANBUL, AA

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, "Şirketlerimiz artık geleceğe bakmalı ve Türkiye'yi çok daha ileri bir noktaya götürmek için hep birlikte gayret göstermeliyiz" dedi. Finansal Kurumlar Birliği 2. Olağan Genel Kurulu'nda konuşan Babacan, son 12 yılda finans sektörünün çok hızlı bir gelişme ve toparlanma sergilediğini, bu yapısal dönüşüm kapsamında oluşan en önemli değişikliklerden birinin faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketlerinin düzenleme, gözetimle denetimini yeni bir hukuki çerçeveye kavuşması olduğunu anlattı.

Yapılan ikinci düzenlemelerle sektörün önünün açıldığını ve Finansal Kurumlar Birliği'nin hayata geçtiğini anımsatan Babacan, atılan tüm adımlarla birlikte sektörün kurumsal yapısının, rekabetsizliğinin geliőtđini, standart ve şeffaflığın art-



tuğunu vurguladı. Banka dışı finansal kurumların hem kurumsal açıdan hem de finansal açıdan önemli bir performans gösterdiğlerini, son 8 yılda banka dışı finansal kuruluşların toplam aktif büyüklüğünün 4,7, kredi hacminin de 5 katını çıktığını belirten Babacan, Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında faktoring şirketlerinin sayısının 75, finansal kiralama şirketlerinin sayısının 32 ve finansman şirketlerinin sayısının ise 13'e ulaştığını kaydetti. "Toplamda 120 şirketimiz var. Bu 120 şirket 575 bin müşteriye ulaştı. Kurallar olmadığına piyasa ekonomisi, rekabetsizliğinin geliőtđini, standart ve şeffaflığın art-

kredi desteği ise yaklaşık 60 milyar lira" diyen Babacan, sektördeki gelişmenin ivme kazandığını ancak arzu edilen noktada bulunmadığını söyledi.

2 yıl gibi kısa bir sürede bunları yapabilmek başka bir ülke daha olmadığını ancak, çok büyük krizlerle karşı karşıya kalan ülkelerin krizden kurtulmak için mecburiyetten bu gibi adımları attığını dile getiren Babacan, bundan sonra yapılması gerekenin iyi bir uygulama olduğuna işaret ederek, şöyle konuştu:

"Şirketlerimiz artık geleceğe bakmalı ve Türkiye'yi çok daha ileri bir noktaya götürmek için hep birlikte gayret göstermeliyiz. Tabii ki uygulamada bazı problemler olabilir. Bu sorunları zamanında bize iletin. Biz eleştirilere açız. Yapılan her düzenlemenin gözden kaçan yanı olabilir. Ancak biz hep 'kurallı piyasa ekonomisi' diyoruz. Kurallar olmadığına piyasa ekonomisi, rekabetsizliğinin geliőtđini, standart ve şeffaflığın art-

Daha iyi hizmet için sektörün önünün açılması bizim amacımızdır."

Babacan, sektörün önemli bir büyüme potansiyeli olduğuna işaret ederek, şöyle devam etti: "Aslında 8 yıllık performans buna gösteriyor. Uluslararası sermaye de sektöre giriyor. Türkiye ve sektörün potansiyel ufkularına sermayeyi çebediyor. Önümüzdeki dönemde Finansal Kurumlar Birliği'ne önemli görevler düşüyor. Sektörün sağladığı kredi olanaklarının müşteriye doğru bir şekilde anlatılması, ürün ve kaynak çeşitliliğinin artırılması, sektörü geliştirecek araştırma ve geliştirmelerin yapılması birliğin üstleneceği rollerdir. Genel görintüye zarar verecek, etik konularda hassasiyet göstermeyen şirketlerimizin de birliği tarafından uyarılması son derece önemli bir konudur. Sektörde bir otokontrol mekanizmasının da birliği vesilesiyle kurulması tüm şirketlerin yararına olacaktır."

"Birlik"ten güç doğdu

2013 yılının sektörel anlamdaki en önemli gelişmelerinden biri de, "dört sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu"nın yayımlanmasıyla birlikte, bankacılık dışı finans kesimine dahil olan tüm unsurları bir araya toplayan Finansal Kurumlar Birliği'nin faaliyet hayatına başlamasıydı. İlk Genel Kurulunu geçtiğimiz yılın Ekim ayında toplayan ve Türkiye'nin 2013 hedeflerine ulaşmasında yapa taşı olarak görülen birliğ, kısa zamanda büyük aşama kaydetti.

Halkla ve üstlendikleri görevler ve hayata geçirdikleri kararlar hakkında bilgi veren Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özer, firma bilançolarının aktif kalemlerinde yer alan neredeyse tüm işlemlerde hizmet verdiklerini vurguladı. "Finansal kiralama ile yabancılar finansman ediyor, faktoring ile ticaretin finansmanında büyük bir rol oynuyoruz. Finansman şirketleri tarafında ise hem KOBİ'lere hem de bireysel tüketicilere destek oluyoruz" diyen Osman Zeki Özer; bu anlamda önemli misyonları üstlendiklerini ifade etti. Özer; bu misyonları Türkiye'deki finansman olanaklarını yaygınlaştırmak, aktif piyaseleri arasında birliğini geliştirmek, uygulamalarında standartlaştırma sağlamak ve eğitim faaliyetleri düzenlemek şeklinde sıraladı.

300'den fazla şirketin aktif katılımıyla, Türkiye ekonomisinin yüksek hedeflerine ulaşmasında önemli bir yarı taşı" olduğunu vurguladı. "Bankacılık dışı finansal sektörün ekonomideki payının artırılması, finansman kaynaklarının çeşitlenmesi ve alternatif olanakların yaygınlaştırılması için çalışarak; ekonomiyi sunduğumuz katkıyı arttırmayı amaçlıyoruz" diyen Özer, açıklamasını bu sözlerle noktaladı: "Birliğimiz, kurumsal altyapı çalışmalarını kapsamında hukuk, IT, iletişim gibi alanlarda çok önemli yol kat etti. Bu dönemde, Yönetim ve Genel Sekreterlik organizasyonunu yapmış, ayrıca kurumsal



Diğer yarıdan Osman Zeki Özer, Finansal Kurumlar Birliği'nin, "Türkiye ekonomisinin yüksek hedeflerine ulaşmasında önemli bir yarı taşı" olduğunu vurguladı. "Bankacılık dışı finansal sektörün ekonomideki payının artırılması, finansman kaynaklarının çeşitlenmesi ve alternatif olanakların yaygınlaştırılması için çalışarak; ekonomiyi sunduğumuz katkıyı arttırmayı amaçlıyoruz" diyen Özer, açıklamasını bu sözlerle noktaladı: "Birliğimiz, kurumsal altyapı çalışmalarını kapsamında hukuk, IT, iletişim gibi alanlarda çok önemli yol kat etti. Bu dönemde, Yönetim ve Genel Sekreterlik organizasyonunu yapmış, ayrıca kurumsal

2023 hedefleri ve finansman

FINANS sektörünü geliştirip büyütelim, pazar ve alan yaratılmışını sağlayalım, kurumsal yatırımları destekleyelim ve bu yolla uzun vadede kaynaklara ulaşabilim diyoruz. Bu hedefleri yeni bireysel kurumsal ve yabancı yatırımcıları kalite sistemle kazandırmamız, Türk İştihat sisteminde ve ekonomik büyümeyle ilgili katkıyı olacağı değeri diyoruz. Bu anda Türkiye'nin 2013 yılı hedefleri kapsamında; İştihatın 500 milyar dolara ulaşılması, Türkiye ekonomisinin dünyadaki en büyük ekonomisi arasında yer alması, 1,5 milyar dolar gelirli 20 bin dolarlık ailelerin sayısının yüzde 10'a ulaşması gibi önemli hedefler var. Bu hedeflere ulaşılması için de, Anadolularda yaygınlaştırma ve KOBİ'lere ulaşma politikası izleniyor.

Türkiye ekonomisinin yükselişinde en önemli değerlerden biri olarak kabul edilen finansman sektörü; yeni kanun sayesinde her geçen gün daha da büyüyor. Ekonominin finansman odaklılığını tek çatı altında birleştiren Finansal Kurumlar Birliği, daha güçlü bir Türkiye için, emin adımlarla ilerliyor.

birliği çalışmalarını tamamladı. Kamu otoriteleri ile geliştirdiğimiz üst düzey temaslara, birliğimizin referans kurum olma hedefine hizmet edecek adımları attık. Finans sektörünün yeni ve gelişen gücü Finansal Kurumlar Birliği olarak, kamuun ilgili kurumlarından ekonomi yönetimine, finans sektörünün sivil toplum değerlerinden, reel sektör ve KOBİ'lerden temsil eden birliğ ve demoklere, üniversitelerden uluslararası finans sektörü organizasyonlarına kadar tüm paydaşlarımızla 360 derece kapsayıcı bir yaklaşımla birliğimizi geliştirmek için de, Anadolularda yaygınlaştırma ve KOBİ'lere ulaşma politikası izleniyor.

2023'ÜN REÇETESİ HAZIRLANDI

**Kalkınma için 5 yılda
25 dönüşüm paketi**

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, birçok ülkenin yapamadığı ekonomik reformları 2 yılda yaptıklarını ve önümüzdeki 5 yıl için meclisten 25 paketten oluşan bir düzenlemeyi yakında açıklayacaklarını söyledi.



Başbakan Yardımcısı Ali Babacan Finansal Kurumlar Birliği'nin 2. Genel Kurulu'nda önemli açıklamalarda bulundu. 2 yılda çok önemli dönüşümlere imza attıklarını söyleyen Babacan, önümüzdeki 5 yıl için 25 yapısal değişiklik yapacaklarını söyleyerek, "Reçete belli. 2023 hedeflerine bunlarla ulaşacağız" dedi.

Performans kriterinin üniversiteler de dahil eğitim her safhasında uygulanması gerektiğini, yargı konusunda ise bugüne kadar 4 reform gerçekleştirdiklerini belirten Babacan, "Fakat mahkemelerimizin çok daha hızlı çalışması gerekiyor. Bu iş dünyamız açısından son derece önemli konu." sözlerini kullandı. Babacan, Küresel ekonomiyi ilgili en kötünün muhtemelen artık geride kalmış durumda olduğunu, bundan sonra trendin daha olumluya doğru gideceğini ancak bunun çok güçlü bir trend olmadığını anlattı. Babacan OECD tarafından yapılan değerlendirmelerde de Türkiye'nin Avrupa'daki gelişmekte olan ülkeler arasında en hızlı büyüyecek ekonomi olarak gösterildiğini, Türkiye'nin son dönemde yaptığı çok önemli reformlar sayesinde Türkiye'nin alt orta gelir ülke grubundan üst orta geliri ülke grubuna çıktığını, yüksek gelir grubuna çok yaklaştığını aktardı. Babacan gelişmekte olan ülkelerin, gelişmişlerden daha çok büyüyeceğini de anımsattı.



**BABACAN:
"TÜRKİYE'NİN
HUKUK GÜVENLİĞİNİ
SAĞLAYACAK
REFORMLAR, EKONOMİMİZİN DE ÖNÜNÜ
AÇACAKTIR."**

Bankacılık sektörünün sendikasyon kredilerinin ağırlıklı olarak Avrupa'dan temin edildiğini belirten Babacan "Avrupa'da likiditenin bol ve ucuz olması Türk bankacılığı açısından olumlu" diye konuştu.

SÜREÇ ETKİLEMEDİ**Olumsuzluklara
rağmen yüzde
4 büyüme**

Geçen yıl pek çok olumsuzluğa karşın bir yandan Fed'in yeni uygulamaları bir yandan Gezi olayları, son olarak da 17 Aralık süreci derken, zor bir yıl geçtiğini söyleyen Babacan, "Yıl bittiğinde koyduğumuz yüzde 4'lük büyüme hedefine ulaştık. 2014'te de yine bizim için en önemli konu kuşkusuz cari açıkla ve enflasyonla mücadelede devamıyla ekonomideki yeniden dengeleme sürecinin devamı" dedi. Diğer taraftan Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, bankacılık dışı finans sektörünün ekonomideki payının artırılması gerektiğini belirterek,



"Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu maliyetlerinin gözden geçirilmesi, Merkez Bankası kaynaklarından sektörümüzün de yararlanabilmesi, özel karşılıklar konusunda sektörde yeknesaklığın sağlanması konusunda ekonomi yönetimimizin dikkatlerini çekmek isteriz" dedi.

BABACAN: FİNANS SEKTÖRÜ GELİŞTİ VE ŞEFFAFLAŞTI, ANCAK DURUM ARZU EDİLEN NOKTADA DEĞİL

Kaoslardan çıkışın yolu kurallı piyasa ekonomisi

Dünyaya entegre olmada Stratejik Eylem Planı ile finans sektörünün açıklarını ifade eden Babacan, sektörde yasal altyapının üçte ikisinin sıfırdan yazıldığını bundan sonra yapılması gerekenin otokontrol içinde kurallı piyasa ekonomisi yolunda iyi bir uygulama olduğunu belirtti.



Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDK) Başkanı Mukim Öztekin ile (ortadaki) Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, milletvekili Vedat Demirel ve Four Seasons İstanbul'da düzenlenen "Finansal Kurumlar Birliği Z. Otagan Genel Kurulu" toplantısına katıldı.

EYLEM PLANINI TAMAMLADIK
Küresel piyasalara entegre olma ve hizmet ihraç etme noktasında otan çok daha yukarıları sayılan bir finans sektöründe hedeflerin ortak anı zusunun, bu doğrultuda İstanbul'un bir finans merkezi haline getirilmesi için 2009'da bir Stratejik Eylem Planı hazırladıklarını hatırlatan Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, söz konusu eylem planını tamamladıklarını kaydetti.

MAHKEMELER HIZLI ÇALIŞMALI
Başbakan Yardımcısı Babacan konuşmasının sonunda, "Mahkemelerin hızla çalışması gerekiyor. Türkiye'de hukuk güvenliği sağlanmak, ülkemiz ekonomisinin önünü açacak önemli bir reform alanı" derken İstanbul'u gören birçok uluslararası yatırımcının "burada pek 10 bin dolar kişi başı milli geliri olan yok. Burada daha yüksek kişi başı milli gelir var" dediğini ifade etti.

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, "Şirketimizin artık geleceğe bakmak ve Türkiye'yi çok daha ileri bir noktaya götürmek için hep birlikte gayret göstermeliyiz" dedi.

Finansal Kurumlar Birliği Z. Otagan Genel Kurulunda konuşan Babacan, son 12 yılda finans sektörünün çok hızlı bir gelişme ve toparlanma sergilediğini, bu yapsal dönüşüm kapsamında oluşan en önemli değişikliklerden birinin faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketlerinin düzenleme, gözetimle denetiminin yeni bir hukuki çerçeveye kavuşması olduğunu anıladı.

SEKTÖRÜN ÖNÜNÜ AÇTIK
Yapılan ikinci düzenlemelerle sektörün önünü açıldığını ve Finansal Kurumlar Birliği'nin hayata geçtiğini anımsatan Babacan, aslen tüm adımlarla birlikte sektörün kurumsal yapısının, mikrobiznislerin geliştiğini, standart ve şeffaflığın arttığını vurguladı.

Finans sektöründeki şirketlerin geleceğe iyi bakmasını ve Türkiye'yi çok daha ileri bir noktaya götürmek için hep birlikte gayret göstermesi gerektiğini ifade eden Babacan, "Biz eleştirilere açığız. Ancak biz hep 'kurallı piyasa ekonomisi' diyoruz" ifadesini kullandı.

Ne kırılmanı, Türkiye büyümek isteyeninin yeni adresi olacak

Türkiye'nin en kırılman 5 ülke arasında gösterilmesini gerçekçi bulmadığını belirten Babacan, "Neredeyse yüksek gelir grubuna yaklaşıyoruz" diye konuştu.

AYFER ARSLAN

TÜRKİYE'NİN sermaye akımlarına karşı en kırılman 3 ülkeden biri olduğunu açıklayan sıfırca hoca Standard & Poors'a yanıt Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'dan jet hızıyla yanıt geldi. **Finansal Kurumlar Birliği**'nin Genel Kurul toplantısı için İstanbul'a gelen Babacan, Fed'in muslukları kısması nedeniyle Türkiye'nin en kırılman ülkeler arasında gösterilmesini gerçekçi bulmadığını belirterek, "Türkiye Avrupa'da en hızlı büyüyecek ekonomiler arasında gösteriliyor. Büyümek isteyen ülkelerin adresi yine gelişmekte olan ülkeler olacak" dedi. Türkiye'nin son 10 yılda önemli mesafeler katettiğini belirten Babacan, 12 bin 500 dolarlık kişi başına düşen gelire yüksek gelir grubuna çok yaklaştığını ifade etti.

10 YIL ÖNCESİYLE KIYASLAMAYIN

Gelişmekte olan ülkelerin ekonomisini 1990'lı yıllarla karşılaştırmanın doğru olmadığını savunan Babacan, şöyle konuştu: "Gelişmekte olan ülkelerde hayat yok" dedi. Türkiye'nin de içinde bulunduğu 5 kırılman ülke ortaya atıldı. Gelişmekte olan ülkelerde önümüzdeki 10 yıl boyunca daha düşük büyüme oranları olacağı doğru. Ancak büyümek isteyen ülkelerin adresi yine gelişmekte olan ülkeler olacak. Çünkü önümüzdeki dönemde gelişen ülkeler gelişmiş ülkelere çok daha hızlı büyüyecek."



'Büyüme isteyenlerin adresi yine Türkiye olacak'

Bankacılık dışı finans kesiminin en önemli unsurlarından olan finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği**'nin 2. Olağan Genel Kurulu İstanbul'da düzenlendi.

Başbakan Yardımcısı Babacan, Fed'in muslukları kısması nedeniyle, Türkiye'nin en kırılgan 5 ülke arasında gösterilmesini çok gerçeği bulmadığını belirterek son 10 yılda Türkiye ekonomisindeki değişimin gözden kaçırılmaması gerektiğini vurguladı. Türkiye'nin neredeyse yüksek gelir grubuna yaklaştığını belirten Babacan, "Büyüme isteyen ülkelerin adresi yine Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler olacak" dedi.

Önceki akşam Hazine'nin sözcüğünü yenilemediği kredi dercelendirme kuruluşu Standard and Poor's Türkiye'nin sermaye akımlarına karşı en kırılgan 3 ülkeden biri olduğunu açıklarken, aynı gün sabah **Finansal Kurumlar Birliği**'nin Genel Kurulu'nda konuşan Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'dangeldi.

Babacan, ekonomi yönetimi olarak özel sektörün dış borcunun sürdürülebilirliğine odaklandıklarını ve cari açığın en önemli konuları olduğunu da kaydederek "Cari açığın tedbirini almazsak Türkiye'nin büyümesinin önünde bir sınırlı limit olacak" mesajını verdi.



Küresel ekonominin kalbi Türkiye'de atacak

İçinde bulunduğumuz ayların dünya ekonomisi açısından çok kritik olduğuna işaret eden Babacan, Türkiye'nin 2015 yılında G20'nin dönem başkanlığını üstleneceğini belirterek, "Bizim için önemli bir gelişme. 20 ülkenin mutabakatı ile seçiliyorsunuz. Bizden sonrası hala seçilebilir değil. Küresel ekonominin gündeminin

belirlenmesinde hangi alanlara yoğunlaşması gerektiği konusunda Türkiye'nin önemli bir fonksiyonu olacak. Bir liderler zirvesi yapacağız. 20 büyük ekonominin iş dünyası, çalışanların temsil ettiği kuruluşlar veya gençlik kuruluşlarının toplantıları Türkiye'de yapılacak. Türkiye için önemli fırsat" diye konuştu.

10 yıl önce ile kıyaslamayın

Geçen yıl Fed'in tapering açıklamalarından sonra gelişmekte olan ülkeler aleyhine olumsuz bir kamuyu oluşturduğuna değinen Babacan, pek çok analiz yapan kuruluşun aylarca gelişmekte olan ülkeler hakkında olumsuz yayın yaptığını hatırlattı. Ancak gelişmekte olan ülkelerin ekonomisini 1990'lı yılların ekonomisi ile karşılaştırmayın doğru olmadığını savunan Babacan, şöyle devam etti: "Türkiye 10 yıl öncesine göre çok daha düşük borç stoğuna sahip. Çok daha güçlü

bankacılık sektörüne sahip. Çoğu gelişmekte olan ülke esnek kur rejimi uyguluyor. Pek çoğunun önemli rezervler ivar. Kriz yönetimini bilen kadrolar iş başında. Gelişmekte olan ülkelerde hayat yok dendi. Türkiye'nin de içinde bulunduğu 5 kırılgan ülke ortaya atıldı. Gelişmekte olan ülkelere önümüzdeki 10 yıl boyunca daha düşük büyüme oranları olacağı doğru. Ancak büyüme isteyen ülkelerin adresi yine gelişmekte olan ülkeler olacak. Çünkü gelişen ülkeler gelişmiş ülkelere göre daha hızlı büyüyecek." Türkiye'nin son 10 yılda önemli

Öztekin: Artık nefesimizi boşa harcamayalım

Finansal Kurumlar Birliği 2. Olağan Genel Kurulu'nda konuşan BDDK Başkanı Mukim Öztekin, son 5 yılda faktoring ve finansman şirketlerinin finansal sistem içindeki payında bir miktar artış yaşandığını, finansal kiralama şirketlerinin finansal sistemdeki payının ise yüzde 2,1'den yüzde 1,3 düzeyine gerilediğini söyledi. Banka dışı kuruluşların sistem içindeki payının artırılmasının 2023 hedefleri doğrultusunda önem verdikleri bir konu olduğunu vurgulayan Öztekin, "Son 5 yılda bu seviyeye neden ulaşamadık dediğimizde, mazeretler üretmek nefesimizi boşuna harcamak yerine banka dışı mali sektörü sağlıklı büyümeye odaklanmalıyız" dedi.

mesafeler katettiğini belirten Babacan, 12 bin 500 dolarlık kişi başına düşen gelirle yüksek gelir grubuna çok yaklaştığımızı ifade etti. OECD'nin kişi başına gelir parametrelerini de yenilediğini kaydeden Babacan, "Güncelleştirilmiş paritelere göre kişi başına gelirimiz 19 bin dolar aşmış durumda. Japonya için 35 bin dolar, AB ortalamasının artı yüzde 60'ına yaklaşılmış durumdayız. 15 milyonluk şehirde iki saat etrafı gözlemleyen uzmanlar burada 10 bin dolar gelir yok daha yüksek gelir düzeyi var" diyorlar" diye konuştu. BORSAL / FINANS SERVİSİ

Dibi gördük, bundan sonraki trend daha olumluya gidecek

Babacan, dünya ekonomisinin toparlanma sürecine gireceğini belirterek "Artık dibi gördük, bundan sonra trendler olumluya doğru gidecek" dedi. Babacan, bankadan kredi çekerek hızlı harcama yapanları da uyardı

FINANSAL Kurumlar Birliği (FKB) Genel Kurulu'nda konuşan Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, önümüzdeki dönemde dünya ekonomisinin toparlanabileceği bir sürece gireceğini belirterek "Bugün itibarıyla baktığımızda küresel ekonomi ile ilgili en kötü gerimizde kalmış oldu. Artık dibi gördük, bundan sonraki trendler daha olumluya doğru gidecek" dedi. Standard&Poors, Moody's gibi kredi derecelendirme kuruluşları ile bazı yatırım bankalarının bir süre önce Türkiye'yi 'kırılgan beşli' kategorisinde anmalarına da değinen Babacan "Artık uluslararası ka-

muoyunda Türkiye hakkında çok da karamsar yorumlara fazla fastlanmıyor" diye konuştu. Babacan, 2013 yılının Gezi olayları ve 17 Aralık nedeniyle zor bir yıl olduğunu kaydetti.

Kredi notu her şey demek değil

"Bu olumsuzluklara rağmen yıl sonu hedeflerimize ulaştık" diyen Babacan şunları söyledi: "Büyüme iç talep ağırlıklı olduğu zaman bizim tasarruf oranlarımız maalesef düşüyor. Bu da beraberinde yüksek cari açığı getiriyor. Biz büyüyelim ancak içinde günlük normal harcamalarımız devam edecek.

Bir ihtiyaç ve tüketim trendi var. Bankadan tüketici kredisi çekip hızlı bir harcama yaparak bunun sonunda büyüme Türkiye için sürdürülebilir bir büyüme değildir."

Daha sonra Dünyadaki İtalyan Girişimci Derneği (CIIM EurAsiaMed) tarafından düzenlenen "Diyalog" toplantısında soruları yanıtlayan Babacan "Bizim kadar katı bir iş gücü piyasasını alını götürün Amerika'ya yüzde 20 işsizlik olur" dedi. Babacan kredi notları konusunda ise "Kredi derecesi bizim için bir göstergedir ama her şey demek değildir" ifadelerini kullandı. EKONOMİ SERVİSİ



YÜKSEK GELİR GRUBUNA BİRKAÇ BİN DOLAR KALDI

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, **Finansal Kurumlar Birliği**'nin Beşiktaş'taki Four Seasons Otel'de düzenlenen genel kuruluna katıldı. Genel kurula katılan isimler arasında FKB Başkanı Osman Zeki Özyer, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Mukim Öztekin, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu Başkanı Sakir Ercan Gül de yer aldı.

TÜRKİYE'nin ekonomide önemli reformlar yaptığını belirten Babacan, şunları kaydetti: "Reformlarla alt orta gelir seviyesinden üst orta gelir seviyesine geldik. Yüksek gelir grubuna birkaç bin dolar kaldı. Bu esik 12 bin 500 dolar civarında. Biz, 10 bin 782 dolara geldik. Tabii OECD doların satın alma gücü ile ilgili para-

metreleri yenilendi. Türkiye'nin 2013'te satın alma gücü paritesine göre milli geliri 19 bin dolar. Avrupa Birliği ortalamasının yüzde 60'ına geldik. Satın alma gücü paritesine göre durum fena görünmüyor. Türkiye'ye gelen yabancılar da bunu teyit ediyor. Bize burada 10 bin dolar milli gelir yok, daha fazla milli gelir var" diyorlar."

Döviz yatırım olarak gelmeli



BAŞBAKAN Yardımcısı Ali Babacan, Türkiye'ye dövizin borç olarak değil, yatırım olarak gelmesi gerektiğine dikkat çekerek, "Cari açıkla mücadele en önemli konumuz. Eğer yapısal olarak bunun tedbirini almazsak Türkiye'nin büyümesinin önünde sürekli bir hız limiti olacak. Bir bakıma potansiyelimizi tam olarak kullanamayacağız" dedi. **Finansal Kurumlar Birliği** 2. Olağan Genel Kurulu'nda konuşan Babacan, geçen yılın, Fed'in yeni uygulamaları, Gezi olayları ve 17 Aralık süreci gibi pek çok olumsuzluğun yer aldığı zor bir yıl olduğunu belirterek, "Ancak bütün olumsuzluklara karşın yıl bittiğinde koyduğumuz

yüzde 4'lük büyüme hedefine ulaştık. 2014'te de yine bizim için en önemli konu kuşkusuz cari açıkla ve enflasyonla mücadelenin devamıyla ekonomideki yeniden dengeleme sürecinin devamı olacak" diye konuştu. Büyümenin iç talep ağırlıklı olduğu zaman maalesef tasarruf oranlarının düştüğünü ve beraberinde yüksek cari açığın geldiğini kaydeden Babacan, şunları söyledi: "Cari açığımızı düşürebilsek, Türkiye'nin sıhhatli büyümesi mümkün olacaktır. Artık kamu borcu ekonomi üzerinde risk alanı değil. Ancak özel sektörün borçluluğu önemli, şimdi bu konuya odaklanıyoruz."



'Şirketlerimiz artık geleceğe bakmalı'

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, "Şirketlerimiz artık geleceğe bakmalı ve Türkiye'yi çok daha ileri götürmek için hep birlikte gayret göstermeliyiz" dedi. Babacan, **Finansal Kurumlar Birliği** 2. Olağan Genel Kurulu'nda katıldı. Son 12 yılda finans sektörünün çok hızlı bir gelişme ve toparlanma sergilediğini belirten Babacan, bu yapısal dönüşüm kapsamında oluşan en önemli değişikliklerden birinin faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketlerinin denetiminin yeni bir hukuki çerçeveye kavuşması olduğunu anlattı. Babacan ayrıca, bundan sonraki trendlerin olumluya doğru gideceğini ancak bu olumlu trendin çok güçlü olmadığını da sözlerine ekledi.

Büyümede revizyon sinyali

BAŞBAKAN Yardımcısı Ali Babacan, büyüme hedefinde ileride revizyonun gündeme gelebileceğinin sinyalini verdi. **Finansal Kurumlar Birliği** 2. Olağan Genel Kurul'unda konuşan Babacan, "Yüzde 7-8 büyüme bizim için zor değil. Bugün düğmeye bassak bir yıl içerisinde bu rakamı va-

kalarız. Ama bu doğru değil, istikrarlı değil, saman alevi gibi olur. Biz istikrarlı büyümeden doğru büyümeden yanayız. İç tüketimin artmasına izin vermeyeceğiz. Yüzde 4 büyüme halen ulaşılabilir bir hedef. Henüz konuşmak için erken. Belki ileride bir revizyon olabilir ama bunu konuşmak için daha erken" açıklamasını yaptı.



Yabancılar 10 bin dolara inanmadı

BAŞBAKAN Yardımcısı Ali Babacan, gelecek 10 yılda dinamizm arayan, büyüme isteyen yatırımcıların adresinin Türkiye olacağını kaydetti. Babacan, "OECD'nin yeni açıkladığı parametrelere ve satınalma gücü paritesine göre endekslenmiş kişi başına düşen milli gelirimiz 2013'te 19 bin doları aşmış durumda... Bu rakam Japonya için 35 bin dolar. Satınalma gücü paritesine göre baktığımızda durum fena gözüküyor. İstanbul'da 2 saat etrafı gözlemleyen bütün uluslararası uzmanlar 'Burada pek 10 bin dolar kişi başı milli geliri olan yok. Burada daha yüksek kişi başı milli gelir var. Bunu gözümüzle tespit ediyoruz' diyor" diye konuştu.

'Finansman işi uzmanlık istiyor'

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) Başkanı Mukim Öztekin, "Artık işletmelerimize gerçek işlerinin üretip satmak olduğunu anlatmak zorundayız. Alacak yönetiminin de faktoringin işi olduğunu da anlatmak bize düşüyor. **Finansal Kurumlar Birliği** 2'nci Olağan Genel Kurulu'nda konuşan Öztekin, "Finansman işinin şirketlerin değil, o konuda uzmanlaşmış yapıların işi olduğunu çok ciddi bir şekilde anlatmak zorundayız" dedi. Faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketleri hakkında son dönemde yapılan düzenlemelerle ilgili konuşan Öztekin, "Sektörün aktif büyüklüğü son 8 yılda yüzde 374'ün ve kredi hacmi de yüzde 397'nin üzerinde arttı" dedi.



Mukim Öztekin

'Büyüme isteyen Türkiye'ye gelecek'

Ekonomi Servisi - Türkiye'nin sermaye akımlarına karşı en kırılgan 3 ülkeden biri olduğunu açıklayan rating kuruluşu "sıfır-cı hoca" S&P'S'a yanıt Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'dan geldi. **Finansal Kurumlar Birliği**'nin genel kurul toplantısı için İstanbul'a gelen Babacan, Türkiye'nin en kırılgan 5 ülke arasında gösterilmesini gerçekte bulmadığını belirterek 10 yılda Türkiye ekonomisindeki değişimin gözden kaçırılmaması gerektiğini vurguladı. Türkiye'nin neredeyse yüksek gelir grubuna yaklaştığını belirten Babacan, "Büyüme isteyen ülkelerin adresi yine Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler olacak" dedi. Babacan, 12 bin 500 dolarlık kişi başına düşen gelirle yüksek gelir grubuna çok yaklaştığımızı ileri sürdü. Babacan, Türkiye'nin 2015'te G-20'nin dönem başkanlığını üstleneceğini belirterek "20 ülkenin mutabakatı ile seçiliyorsunuz. Küresel ekonominin gündeminin belirlenmesinde hangi alanlara yoğunlaşılması gerektiği konusunda

Türkiye'nin önemli bir fonksiyonu olacak. Bir liderler zirvesi yapacağız. Türkiye için önemli fırsat" diye konuştu. Babacan yüzde 4 büyüme hedefinde de ileriki dönemlerde bir revizyon olacağını sözlerine ekledi.

**BABACAN'DAN ŞİRKETLERE ÇAĞRI**

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, "Şirketlerimiz artık geleceğe bakmalı ve Türkiye'yi çok daha ileri bir noktaya götürmek için hep birlikte gayret göstermeliyiz" dedi.



Finansal Kurumlar Birliği 2. (Olağan Genel Kurul)'nda konuşan Babacan, son 12 yılda finans sektörünün çok hızlı bir gelişme ve toparlanma sergilediğini, bu yapısal dönüşüm kapsamında oluşan en önemli değişikliklerden birinin faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketlerinin düzenlenmesi, gösterime derinleştirilmesi yeni bir hukuki çerçeveye kavuşması olduğunu anlattı.

Yapılan ikisil düzenlemelerle sektörün önünün açıldığını ve **Finansal Kurumlar Birliği**'nin hayata geçirilmesini anımsatan Babacan, atılan tüm adımlarla birlikte sektörün kurumsal yapısının, rekabet gücünün güçlendiğini, standart ve şeffaflığın arttığını vurguladı.

Banka dışı finansal kurumların hem kurumsal açıdan hem de finansal açıdan önemli bir performansa gösterdiklerini, son 8 yılda banka dışı finansal kuruluşların toplam aktif büyüklüğünün 4,2 kredi hacminin de 5 katına çıktığını belirten Ali Babacan, **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altında faktoring şirketlerinin sayısının 7%, finansal kiralama şirketlerinin sayısının 12 ve finansman şirketlerinin sayısının ise 15'e ulaştığını kaydetti.

"Toplamda 120 şirketimiz var. Bu 120 şirket 175 bin müşteriye ulaştırmış durumda. Çalışan sayısı da 6 bin 824 kişi. Her yıl sektöre sağlanan kredi desteği ise yaklaşık 60 milyar lira" diyen Babacan, sektördeki gelişmelerin teme karar olduğunu ancak aynı edilecek noktada olmadığını söyledi. Ali Babacan, sektörün önemli bir büyüme potansiyeli olduğunu işaret ederek, şöyle devam etti:

"Ardında 8 yıllık performansı bunu gösteriyor. Uluslararası sermaye de sektöre giriyor. Türkiye ve sektörün potansiyeli uluslararası sermayeyi cezbediyor. Önümüzdeki dönemde **Finansal Kurumlar Birliği**'ne önemli görevler düşüyor.

Sektörün sağladığı kredi oranlarının müşteriyi doğru bir şekilde anlamlılaşması, ürün ve kaynak çeşitliliğinin artırılması, sektörün geliştirilerek araştırma ve geliştirmelerin yapılması bütüncül üstleneceği rollerdir.

Genel görüntüye zarar verecek, etik konularda hassasiyet göstermeyen şirketlerimizin de birlik tarafından uyandırılması son derece önemli bir konudur. Sektörde bir etik kontrol mekanizmasının da hızlı vesilesiyle kurulması tüm şirketlerin yararına olacaktır.

Küresel piyasalara entegre olma ve hizmet ilave etme noktasında çitay çok daha yukarıları taşıyan bir finans sektörü herkesin ortak arzusu, bu doğrultuda İstanbul'un bir finans

merkezi haline getirilmesi için 2009'da bir Stratejik Eylem Planı hazırladık. Bu eylem planının hemen hemen tamamını bitirdik.

Birçok yeni yasa çıkardık. Bunlar ülkemiz finans piyasası için çok önemliydi. Yepyeni bir Ticaret ve Borçlar Kanunu yürürlüğe soktuk. Sermaye piyasaları için yeni bir kanun çıkardık.

Yepyeni bir lirasel emeklilik sistemi başlattık. İMKB mekanizmasını yeniledik. Son 2 yılda Türkiye'de yaptık leniz finans sektörünün yasal altyapısının en az 1'te 2'sini yeniden yapıp düzenleme, yekilde geliştirdik. Bunlar kolay işler değil. Finans sektörünün önümü açan pek çok düzenlemeyi yürürlüğe sokmuş durumdayız."

2 yıl gibi kısa bir sürede bunları yapabiliş başka bir ülke daha olmadığımızı ancak, çok büyük krizlerle karşı karşıya kalan ülkelerin krizden kurtulmak için mecburiyetten bu gibi adımları attığını dile getiren Babacan, bundan sonra yapılması gerekenin iyi bir uygulama olduğunu işaret ederek, şöyle konuştu:

"Şirketlerimiz artık geleceğe bakmalı ve Türkiye'yi çok daha ileri bir noktaya götürmek için hep birlikte gayret göstermeliyiz. Tabii ki uygulamada bazı problemler olabilir, fin sorunları zamanında bize iletin.

Biz eleştirilere açtık. Yapılan her düzenlemenin gördüğümüzden daha iyi olabileceğini, ancak bir hep kurallı piyasa ekonomisi" diyoruz. Kurallar olmadığında piyasa ekonomisi, kaosun beraberinde getirebilir. Daha iyi hizmet için sektörün önünün açılması bizim amacımızdır."

Türkiye'nin G-20 ülkesi olarak gelecek yıl G-20'nin dönem başkanlığını üstleneceğini, önümüzdeki yıl küresel ekonominin gündeminin belirlenmesinde Türkiye'nin belirleyici bir rolü olacağını belirten Babacan, "Türkiye için önemli bir fırsat olacak.

Türkiye adına olumsuz bir takım değerlendirmelerin olduğu bir dönemde olumlu bir şekilde anlamamız sağlanacak" dedi.

Babacan'dan şirketlere çağrı

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, "Şirketlerimiz artık geleceğe bakmalı ve Türkiye'yi çok daha ileri bir noktaya götürmek için hep birlikte gayret göstermeliyiz" dedi.

Finansal Kurumlar Birliği 2. Olağan Genel Kurulu'nda konuşan Babacan, son 12 yılda finans sektörünün çok hızlı bir gelişme ve toparlanma sergilediğini, bu yapısal dönüşüm kapsamında oluşan en önemli değişikliklerden birinin faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketlerinin düzenleme, gözetimle denetiminin yeni bir hukuki çerçeveye kavuşması olduğunu anlattı.

Yaptıkları ikincil düzenlemelerle sektörün önünün açıldığını ve **Finansal Kurumlar Birliği**'nin hayata geçtiğini anımsatan Babacan, atılan tüm adımlarla birlikte sektörün kurumsal yapısının, rekabetçiliğinin geliştiğini, standart ve şeffaflığın arttığını vurguladı.

Banka dışı finansal kurumların hem kurumsal açıdan hem de finansal açıdan önemli bir performans gösterdiklerini, son 8 yılda banka dışı finansal kuruluşların toplam aktif büyüklüğünün 4,7, kredi hacminin de 5 katına çıktığını belirten Ali Babacan, **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altında faktoring şirketlerinin sayısının 75, finansal kiralama şirketlerinin sayısının 32 ve finansman şirketlerinin sayısının ise 13'e ulaştığını kaydetti.

"Toplamda 120 şirketimiz var. Bu 120 şirket 575 bin müşteriye ulaşmış durumda. Çalışan sayısı da 6 bin 824 kişi. Reel sektöre sağlanan kredi desteği ise yaklaşık 60 milyar lira"



diyen Babacan, sektördeki gelişmenin ivme kazandığını ancak arzu edilen noktada olunmadığını söyledi. Ali Babacan, sektörün önemli bir büyüme potansiyeli olduğuna işaret ederek, şöyle devam etti:

"Aslında 8 yıllık performans bunu gösteriyor. Uluslararası sermaye de sektöre giriyor. Türkiye ve sektörün potansiyeli uluslararası sermayeyi cezbediyor. Önümüzdeki dönemde **Finansal Kurumlar Birliği**'ne önemli görevler düşüyor. Sektörün sağladığı kredi oranlarının müşteriye doğru bir şekilde anlatılması, firtin ve kaynak çeşitliliğinin artırılması, sektörü geliştirecek araştırma ve gelişmelerin yapılması birliğin üstleneceği rollerdir. Genel görüntüye zarar verecek, etik konularda hassasiyet göstermeyen

şirketlerimizin de birlik tarafından uyarılması son derece önemli bir konudur. Sektörde bir otokontrol mekanizmasının da birlik vesilesiyle kurulması tüm şirketlerin yararına olacaktır. Küresel piyasalara entegre olma ve hizmet ihraç etme noktasında çitayı çok daha yukarıya taşıyan bir finans sektörü herkesin ortak arzusu, bu doğrultuda İstanbul'un bir finans merkezi haline getirilmesi için 2009'da bir Stratejik Eylem Planı hazırladık. Bu eylem planının hemen tamamını bitirdik. Birçok yeni yasa çıkardık. Bunlar ülkemiz finans piyasası için çok önemliydi. Yepyeni bir Ticaret ve Borçlar Kanunu yürürlüğe soktuk. Sermaye piyasaları için yeni bir kanun çıkardık. Yepyeni bir Bireysel emeklilik sistemi başlattık. DASK mekanizmasını

yeniledik. Son 2 yılda Türkiye'de yaptığımız finans sektörünün yasal altyapısının en az 3'te 2'sini sıfırdan yazıp düzenleme şeklinde geliştirdik. Bunlar kolay işler değil. Finans sektörünün önünü açan pek çok düzenlemeyi yürürlüğe sokmuş durumdayız."

2 yıl gibi kısa bir sürede bunları yapabildi başka bir ülke daha olmadığını ancak, çok büyük krizlerle karşı karşıya kalan ülkelerin krizden kurtulmak için mecburiyetten bu gibi adımları attığını dile getiren Babacan, bundan sonra yapılması gerekenin iyi bir uygulama olduğuna işaret ederek, şöyle konuştu:

"Şirketlerimiz artık geleceğe bakmalı ve Türkiye'yi çok daha ileri bir noktaya götürmek için hep birlikte gayret göstermeliyiz. Tabii ki uygulamada bazı problemler olabilir. Bu sorunları zamanında bize iletin. Biz eleştirilere açığız. Yapılan her düzenlemenin gözden kaçan yanı olabilir. Ancak biz hep 'kurallı piyasa ekonomisi' diyoruz. Kurallar olmadığında piyasa ekonomisi, kaos beraberinde getirebilir. Daha iyi hizmet için sektörün önünün açılması bizim amacımızdır."

Türkiye'nin G-20 ülkesi olarak gelecek yıl G-20'nin dönem başkanlığını üstleneceğini, önümüzdeki yıl küresel ekonominin gündeminin belirlenmesinde Türkiye'nin belirleyici bir rolü olacağını belirten Babacan, "Türkiye için önemli bir fırsat olacak. Türkiye adına olumsuz birtakım değerlendirmelerin olduğu bir dönemde olumlu bir şekilde anılmamızı sağlayacak" dedi.



Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger: Birliğimizin oluşmasıyla birlikte üç sektörün sesi artık daha gür çıkacaktır

34

- 10 STM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Faruk ÖZLÜ: SSM, alın teri yerine aklı teri ile sektöre katkı sağlıyor
- 16 KDC GRUP Yönetim Kurulu Başkanı Kubilay Doğan: Ülkemizin kalkınmasında payımız olsun istiyoruz
- 20 Yalçın Grup'un örnek Hes projesi: Gökbel II
- 26 Otomotiv sektörü istikrarlı bir gelecek peşinde
- 28 Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı Aykut Özuner: Ford Otosan başkanı mühendislik çözümleri ile Ford dünyasında öne çıkmaktadır
- 30 Renault Mes Genel Müdürü İbrahim Aybar: Strateji Belgesi ve Eylem Planı, sektör temsilcileri olarak bize ümit veriyor
- 34 **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger: Birliğimizin oluşmasıyla birlikte üç sektörün sesi artık daha gür çıkacaktır
- 37 **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Vekili Vahit Altun: Birliğin en temel amacı sektörlerin finansal sistem içerisindeki payını arttırmaya yönelik girişimlerde bulunmaktır
- 38 **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Vekili Zafar Ataman: **Finansal Kurumlar Birliği** bizi daha güvenli bir geleceğe götürmektedir
- 42 Deniz Faktoring Genel Müdürü Mustafa Şahan: Finansal kurum olarak tanımlanmamız önemli bir kazanımdır
- 46 Yeni Ekonomi: AR-GE ve İnovasyon
- 54 Neo Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Ayder: Farklı ortaya koymak, zamana katıp direnilebilmenin de en önemli yoludur
- 58 Adnan Ünal: Akaryakıt sektöründeki işbirliğini Marmara Üniversitesi öğrencileriyle paylaşıyor
- 62 Kız dengesini dağıttı: Parayı verenin sözü geçiyor
- 66 TÜRKİYE'NİN KADIN HAKLARI KONULUNDA AB'YE UYUM SÜRECİ (Dr. Zeynep Özkurt - İKV Uzman Yardımcısı)
- 70 Tam Faktoring GM. Hasan Erkan Anlar: Sektör, birliğin oluşumu ile önemli bir temsil gücüne de sahip oldu
- 72 Polimeks İnşaat ve Rixos Hotels'den Eskişehir için işbirliği
- 76 Türkiye'nin en büyük çelik üreticisi ERDEMİR Grubu, 2014 yıl ilk çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı: ERDEMİR Grubundan Cari Açık ile Mücadeleye Büyük Katkı
- 78 Elba Bant Yönetim Kurulu Başkanı Mois Kohen: Devlet adamları ekonomik gidişatın daha iyiye girmesi için sanayiye büyük destek vermeleri gerekir
- 80 Uzun bir dönemdir Ateşan ile yaptığımız çalışmaların sonucunu almaya başladıklarımızın belirlenmiş Müdürü Akı Satış Müdürü Beyli Oskay: Askeri alanda yaptığımız çalışmalarla İthal akörün önünü kesti
- 82 Birişi Üniversitesi Kurucu Rektörü Prof. Dr. Adnan Yüksel: Birişi Üniversitesi Türkiye'nin tercihi olacak
- 86 İkinci köprü yerine tünel (Geçmiş Zaman - Hayat Dergisi 25 Mart 1976)

11 Mart 2014

Babacan'dan şirketlere çağrı

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, "Şirketlerimiz artık geleceğe bakmalı ve Türkiye'yi çok daha ileri bir noktaya götürmek için hep birlikte gayret göstermeliyiz" dedi.

Finansal Kurumlar Birliği 2. Olağan Genel Kurulu'nda konuşan Babacan, son 12 yılda finans sektörünün çok hızlı bir gelişme ve toparlanma sergilediğini, bu yapısal dönüşüm kapsamında oluşan en önemli değişikliklerden birinin faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketlerinin düzenleme, gözetimle denetiminin yeni bir hukuki çerçeveye kavuşması olduğunu anlattı. Yapılan ikinci düzenlemeyle sektörün önünün açıldığını ve Finansal Kurumlar Birliği'nin hayata geçtiğini anımsatan Babacan, atılan tüm adımlarla birlikte sektörün kurumsal yapısının, rekabetçiliğinin geliştiğini, standart ve şeffaflığın arttığını vurguladı. Banka dışı finansal kurumların hem kurumsal açıdan hem de finansal açıdan önemli bir performans gösterdiklerini, son 8 yılda banka dışı finansal kuruluşların toplam aktif büyüklüğünün 4,7 katına çıktığını belirten Ali Babacan, Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında faktoring şirketlerinin sayısının 75, finansal kiralama şirketlerinin sayısının 32 ve finansman şirketlerinin sayısının ise 13'e ulaştığını kaydetti.

"Toplamda 120 şirketimiz var. Bu 120 şirket 575 bin müşteriye ulaştığımız durumda. Çalışan sayısı da 6 bin 824 kişi. Reel sektöre sağlanan kredi desteği ise yaklaşık 60 milyar lira" diyen Babacan, sektördeki gelişmelerin ivme kazandığını ancak arzu edilen noktada olunmadığını söyledi. Ali Babacan, sektörün önemli bir büyüme potansiyeli olduğuna işaret ederek şöyle devam etti:

"Aslında 8 yıllık performans bunu gösteriyor. Uluslararası sermaye de sektöre giriyor. Türkiye ve sektörün potansiyeli uluslararası sermayeyi cezbediyor. Önümüzdeki dönemde Finansal Kurumlar Birliği'ne önemli görevler düşüyor. Sektörün sağladığı kredi oranlarının müşteriye doğru bir şekilde anlatılması, ürün



Ali Babacan

ve kaynak çeşitliliğinin artırılması, sektörü geliştirecek araştırma ve geliştirmelerin yapılması birliğin üstleneceği rollerdir. Genel görüntüye zarar verecek etik konularda hassasiyet göstermeyen şirketlerimizin de birlik tarafından uyarılması son derece önemli bir konudur. Sektörde bir otokontrol mekanizmasının da birlik vesilesiyle kurulması tüm şirketlerin yararına olacaktır. Küresel piyasalara entegre olma ve hizmet ihraç etme noktasında çıktıyı çok daha yukarılara taşıyan bir finans sektörü herkesin ortak arzusu, bu doğrultuda İstanbul'un bir finans merkezi haline getirilmesi için 2009'da bir Stratejik Eylem Planı hazırladık. Bu eylem planının hemen tamamını bitirdik. Birçok yeni yasa çıkardık. Bunlar ülkemiz finans piyasası için çok önemliydi. Yepyeni bir Ticaret ve Borçlar Kanu-

nu yürürlüğe soktuk. Sermaye piyasaları için yeni bir kanun çıkardık. Yepyeni bir Bireysel emeklilik sistemi başlattık. DASK mekanizmasını yeniledik. Son 2 yılda Türkiye'de yaptığımız finans sektörünün yasal altyapısının en az 3'te 2'sini sıfırdan yazıp düzenleme şeklinde geliştirdik. Bunlar kolay işler değil. Finans sektörünün önünü açan pek çok düzenlemeyi yürürlüğe sokmuş durumdayız."

2 yıl gibi kısa bir sürede bunları yapabileceği başka bir ülke daha olmadığını ancak, çok büyük krizlerle karşı karşıya kalan ülkelerin krizden kurtulmak için mecburiyetten bu gibi adımları attığını dile getiren Babacan, bundan sonra yapılması gerekenin iyi bir uygulama olduğuna işaret ederek şöyle konuştu:

"Şirketlerimiz artık geleceğe bakmalı ve Türkiye'yi çok daha ileri bir

noktaya götürmek için hep birlikte gayret göstermeliyiz. Tabii ki uygulamada bazı problemler olabilir. Bu sorunları zamanında bize iletin. Biz eleştirilere açığız. Yapılan her düzenlemenin gözden kaçan yanı olabilir. Ancak biz hep 'kurallı piyasa ekonomisi' diyoruz. Kurallar olmadığında piyasa ekonomisi kaosu beraberinde getirebilir. Daha iyi hizmet için sektörün önünün açılması bizim amacımızdır."

Türkiye'nin G-20 ülkesi olarak gelecek yıl G-20'nin dönem başkanlığını üstleneceğini, önümüzdeki yıl küresel ekonominin gündeminin belirlenmesinde Türkiye'nin belirleyici bir rolü olacağını belirten Babacan, "Türkiye için önemli bir fırsat olacak. Türkiye adına olumsuz birtakım değerlendirmelerin olduğu bir dönemde olumlu bir şekilde arulmamızı sağlayacak" dedi.

Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger:

Birliğimizin oluşmasıyla birlikte üç sektörün sesi artık daha gür çıkacaktır

U

zun bir dönem üç sektörün çalışmaları sonrasında 6361 sayılı kanunun meclisten geçmesini sağlayan faktoring, leasing ve finansman şirketleri sektörü birliklerini oluşturarak emin adımlarla geleceklere yatırım yapıyor. Bundan böyle birlik olmanın sağladığı sinerji ve güçle, ekonomiye sundukları katkıyı arttıracaklarını ifade eden Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, sorularımıza yanıtladı.

Öncelikle birliğin kurulmasının banka dışı finansman firmalarına sağlayacağı genel bir katkıyı aktarır mısınız?

Uzun çalışmalar sonrası çıkan 6361 sayılı kanun çerçevesinde finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri, Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında toplanmıştır. Birliğimizin oluşmasıyla birlikte üç sektörün sesi artık daha gür çıkacaktır. Üç sektör reel sektöre toplamda yaklaşık 60 milyar TL'lik kısa ve orta vadeli ticari ve tüketici finansmanı ile uzun vadeli yatırım finansmanı sağlıyor. Finansal Kurumlar Birliği 33 finansal kiralama, 76 faktoring ve 13 finansman şirketi olmak üzere toplam 122 finansal kurumdan

oluşuyor. Türk finans sektörü içerisindeki payı ise %3 seviyelerindedir. Bu oran bizim halen alacağımız bir yolun olduğunu net bir şekilde göstermektedir.

Üç sektör de ortak sorunları olmalarına rağmen daha öncesinde sadece kendi sektörlerini aktarıyorlardı. Bu açıdan birliği oluşumu ciddi fayda sağlayacaktır.

Doğru söylüyorsunuz. Önceden faktoring sektöründeki algı nedeniyle demek olarak onlar ayrı çalışmalar yapıyorlardı. Biz leasing tarafında ayrı çalışmalar yapıyorduk. Şimdi ise daha güçlü bir şekilde ortak çalışmalar yapılacaktır. Birliğin oluşumu bu açıdan özellikle faktoring sektörüne büyük fayda sağlayacaktır. Yine hem faktoring hem de leasing sektörü ayrı ayrı BDDK, hazine ve Maliye Bakanlığı ile sorunlarını çözmeye çalışırken, artık buradaki kurumlara ilgili sorunlar birlik tarafından çözülecektir.

Sektörlerin sorunlarını masaya yatırıp bir çalışma programı hazırladınız mı?

Bu konuda çalışmalarımızı yapmaya başladık. Tek tek sorunları belirliyoruz. Hangi sorunu hangi kurumla çözeceğimizi belirleyip çalışmalarımıza yakında başlayacağız.

Finansal Kurumlar Birliği



Burada birlik olarak kamunun karşısına çıkmamızın da önemli olduğunu düşünmekteyim. Daha öncesinde dernek olarak gidip sorunlarımızı aktarmaya çalışırken bugün birlik olarak gittiğimizde daha etkili çalışmalar yürüteceğimize inanıyorum.

Factoring sektörüyle finansal kiralama sektörü birbirine yakın işlemler yapan ve KOBİ'lere finansal çözümler sunan sektörler diyebilir miyiz?

Factoring sektörü kısa vadeli işlemler yapar. Finansal kiralama sektörü ise uzun vadeli işlemler yapmaktadır. Factoring sektörü KOBİ'lerimizin 5-6 aylık alacaklarının finansmanı ile ilgili çalışmalar yaparken, leasing sektörü ortalama 4-5 yıllık makine veya ürün alımlarını gerçekleştiriyor.

Dünya kadar factoring sektörüne gittiğimizde geri ödenmeyen kredilerin vergiden düşülmesi veya finansal kiralama firmalarına gittiğimizde de KDV sorunlarını görüyorduk. Birlik bu sorunları çözebilecek mi?

Factoring sektöründe yaşanan geri ödenmeyen krediler sorununun finansal kiralama firmaları da vası-

ve leasing yapılan ürünü geri aldığımızı belirtiyor. Bunun dışında finansal kiralama sektöründe KDV oranları bir gecede %1'den %18'ye çıktı. Daha sonrasında birkaç üründe düzenleme yapıldı. Şu anda da birçok üründe KDV'ler %1 seviyelerine düştü.

Maliye Bakanlığı bu konuda zarar ettiğini bu nedenle böyle bir düzenleme yaptığını belirtmişti. Böyle bir zarar söz konusu oldu mu?

Maliye Bakanlığı özellikle kanun dışı işlemlerin yapıldığını belirtmişti. Fakat o dönemde kanun dışı bir işlemin yapılmadığını söyleyebilirim. Sadece sınır çizmedikleri için firmalar her ürünü leasing aracılığıyla almaya başladı. Örneğin bir firma otel yaparken, ana faaliyet konusunda leasing yapıyor, içinde de gözlük alacak onu da bizim aracılığımızla alıyordu. Bu işlem kamusuz bir işlem değildi, çünkü Maliye Bakanlığı o dönemde leasing sektörüne bir alım çerçevesi çizmemişti. Bunun dışında da sektörde KDV oranı %1 iken toplam işlem 100 dolar da KDV oranı %18 seviyesine çıktığında yine 100 do-



Devletin bir gece de herhangi bir sektöre ilgili düzenleme veya değişiklik yapması yurt dışı yatırımcılarını ciddi derecede ürkütüyor. Bugün finans alanında bölgesel lider olmak istiyoruz fakat hukuk alt yapımız böyle olduğu sürece ciddi sorunlar yaşayacağımız belirtiliyor.

Finansal Kiralama sektörüyle ilgili düzenleme yapıldığı zaman bizimle hiç konuşulmadı. Bir sabah kalktık ve düzenleme olduğunu gördük. Oysa bizimle konuşulseydi ve bir geçiş süreci başlatsalardı o zaman daha iyi bir sonuç ortaya çıkabilirdi.

Finansal kiralama sektöründe uzun vadeli işlemlerin oluşu kur açısından bir sorun oluşturuyor mu?

Finansal kiralama firmaları ağırlıklı olarak dolar veya euro üzerinden kaynak bulur ve müşterilerine yine dolar veya euro üzerinden işlem yapar. Bu nedenle bir kur riskimiz bulunmaktadır. Müşterilerimiz de böyle çalışmak istiyor. Bu nedenle biz de çalıştığımız firmaları inceledik ağırlıklı olarak ihracatçı olmalarına özen gösteriyoruz. Bu alandaki uzmanlar da uzun vadeli işlemlerde dolar veya euro olarak işlem yapmanın daha avantajlı olduğunu belirtiyor.

Yatırımcılar bazen hiç öz sermaye koymadan yatırım yapmak istiyor.

Bize de yatırımcılar geliyor ve sermaye koymadan yatırım yapmak istiyor. Biz genelde en az %25 sermaye koymalarını öneriyoruz. Sürekli büyüme üzerine bir sistem oluşturursanız yaşanabilecek bir

olumsuzluk herkesi ciddi ölçüde etkileyecektir. Bu nedenle öz sermayenin yatırımlar için önemli olduğunu düşünüyoruz.

Bir dönem devlet tüketimi özendirirdi, bugün ise tersine sıkı maliye politikası uygulamak istiyor. Bu durum bizim halkımızın yapısına pek uygun değil sanırım.

Biz toplum olarak 1 TL kazanıp 5 TL harcamayı seviyoruz. Çünkü geçmişte ertelediğimiz isteklerimiz bulunuyor ve biraz gelir elde ettiğimiz zamanda hemen almak istiyoruz. Oysa kazandığımız kadar harcamalıyız. Bu durum özellikle kredi kartlarında ortaya çıkıyor. İnsanlar bir ürünü alıp kredi kartına 6 ay sonra ödemeye başlayacağı bir taksit sistemini kabul ediyor. Belki aldığı ürünü 6 ay kullanacak fakat ürün elinde yok taksit ödemeye başlıyor. Sonrasında o ürünü hiç almamış gibi hemen başka bir alışveriş de yapıyor. Bu nedenle devletin bu alanı düzeltmesinin ekonomi açısından iyi bir durum olduğunu düşünüyorum.

Vakıf Leasing olarak sektörün önemli oyuncularından birisiniz.

Vakıf Finansal Kiralama'nın %60'ı Vakıfbank, geriye kalan hisseleri de bankı iştirakleri ve halka açık hisseler oluşturmaktadır. Bugün Vakıf Finansal Kiralama öz sermayesi ve yurt dışından sağladığı kaynak açısından bakarsanız kurumumuzun ne kadar güçlü olduğunu göreceksiniz. Eğer o göçte olmasanız bu kadar düşük faizli krediler bulamazsınız. ■

Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili Vahit Altun:

Birliğin en temel amacı sektörlerin finansal sistem içerisindeki payını arttırmaya yönelik girişimlerde bulunmaktır

Geçtiğimiz günlerde gerçekleştirilen basın toplantısı ile birliklerini, amaçlarını ve gelecek dönem beklentilerini anlatan **Finansal Kurumlar Birliği** tek ses olmanın daha avantajlı olduğunu vurgulayarak merak edilen noktalara açıklık getirdi. Birliğin her üç sektöre de önemli katkıları olacağına inandığını belirten **Finansal Kurumlar Birliği** Başkan Yardımcısı Vahit Altun sorularımıza yanıtladı.

Birliğin oluşmasının finansman şirketleri açısından önemini aktarır mısınız?

Finansman Şirketleri olarak birlik ve beraberliğe ilişkin ilk adım 2001 yılında Finansman Şirketleri Derneğinin kurulması ile atılmış olup, bu birlik ve beraberliği bundan sonra mali sistemin diğer güçlü ve özellikli aktörleri olan Finansal Kiralama ve Faktoring şirketleri ile daha da güçlenmiş bir şekilde **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altında sürdürecektir. Diğer sektörlerle nazaran daha az şirket ile faaliyet gösteren Finansman Şirketlerinin gerek kamu kurumları gerekse finansal sistemi kullananlar nezdinde bilinirliğinin birlik faaliyetleri ile birlikte artması ve finansal sistem içerisindeki rolünün daha iyi anlaşılması beklenmektedir.

Sektörünüz açısından birlikten beklentileriniz nelerdir?

Finansal sistemimiz bankalar ağırlıklı bir yapıya sahiptir. Bilindiği üzere mali sistemin derinleşmesi birden fazla ürün sunan farklı özellikteki oyuncuların sayısının artmasına bağlıdır. Finansman şirketleri satış noktasında her türlü mal ve hizmet satışı anında kredilendiren bu konuda uzman kuruluşlar olarak finansal sistem içerisinde önemli bir fonksiyonu yerine getirmektedir. Birliğin en temel amacı sektörlerin finansal sistem içerisindeki payını arttırmaya yönelik girişimlerde bulunmaktır. Bu itibarla, finansman şirketleri sektörü olarak birlikten beklentimiz, finansal sistem-

den daha fazla pay almaya yönelik strateji ve politikaların geliştirilerek kamu kurumları nezdinde sesimizin duyurulması ve anlaşılmasının sağlanmasıdır.

Uzun vadede sektörünüzün gelişimiyle ilgili hedefleriniz nelerdir?

Dünya uygulamalarına baktığımızda, mal ve hizmet ediniminin kredilendirilmesinin daha çok bu konuda uzmanlaşmış finansman şirketlerince gerçekleştirildiğini görmekteyiz. Ancak ülkemizde kredi kartı kullanımının yaygın, kolay ve taksit imkanının fazla olması nedeniyle mal ve hizmet ediniminin finansmanı, ağırlıklı olarak kredi kartlarıyla gerçekleştirilmektedir.

Halihazırda %80 taşıt kredileri ve konut kredisi ağırlıklı çalışan finansman şirketlerinin ürün ve hizmet çeşitliliğini artırarak tüm mal ve hizmet edinimlerini satış noktasında, hızlı ve tüketici ihtiyaçları dikkate alınarak uzman bir şekilde finansmanını sağlaması ve mali sistem içerisindeki payını artırması beklenmektedir. ■



Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili Zafer Ataman:

Finansal Kurumlar Birliği bizi daha güvenli bir geleceğe götürecektir

6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun yürürlüğe girmesinin ardından oluşan **Finansal Kurumlar Birliği**, varlığını hissettirmeye başladı. Üç sektörü bir araya getiren birliğin gelecek ile ilgili atacağı adımlar ülke ekonomisi için önemli kazanımları da beraberinde getirecektir. Birliğin sektörlerini temsilen görev alan **Finansal Kurumlar Birliği** Başkan Vekili Zafer Ataman, gelecektekinden oldukça umutlu. Faktoring Derneği Başkanlığı görevi boyunca önemli çalışmalara imza atan Zafer Ataman, sorularımıza yanıtladı.

Finansal kurumlar tek çatı altında toplandı. Finansal Kurumlar Birliği'nin kuruluşu ile ilgili kısa bir değerlendirme alabilir miyiz?

Finansal Kurumlar Birliği'nin kurulması sürecini ele aldığımızda, birliği oluşturan finansal kiralama, faktoring, finansman şirketleri arasında birbirlerini tamamlayıcı sektörlerdir. 6361 sayılı kanunun çıkışı ile birlikte bir araya gelindi. Bu çerçevede, orta vadede kendi açısından daha kuvvetli bir yapıya ulaşılma hedefi içerisinde yolumuza devam ediyoruz.

Türkiye'de bir araya gelmek ortak bir zeminde yürümek oldukça zor. Bu açıdan yola çıkarsak oldukça önemli bir iş başardığımızı söyleyebilir miyiz?

Bir araya gelmek gerçekten zor, hele Türkiye'deki şartlar gereği birliği kurmak daha da zordu. Üyelerimizin bu işe sıcak bakmasını sağlamanız lazımdı, biz de bunu gerçekleştirdik. Bu yolla kamuoyunda daha iyi algılama sürecinin yaşandığı bir güçlü birliği oluşturmak amaçlandı. Sektörler 20-25 senedir varlar.

Bence bunun üzerine konabilecek her tuğla değerlidir ve bizi daha güvenli bir geleceğe götürecektir. Ayrıca birliğin yan kamu kurumu olmasından dolayı daha iyi denetim yapılacaktır. Ayrıca ben her zaman dış bir ünite tarafından denetlenmekten öte kontrol mekanizması olmasının daha iyi olacağını düşünüyorum.

Birlikte önemli olan şey sinerjidir. Finansal hareketlerin kısa vadesi, uzun vadesi, satın alma faaliyetlerinin hepsinin bir güç birliği sağlanması gerekiyordu. Paydaşlar ben bu birliğin içinde kendi eksikliklerimi görür kendime bir plan çizebilirim derse sonuca ulaşabiliriz.

Birlikte bahsetmişken, birliğin kendini nasıl ifade edeceği hususuna da değinmek gerekir. Sizden bu hususta bir değerlendirme alabilir miyiz?

Birliğin kamu, bürokrasi, basın, yargı gibi alanlarda önünü açabilecek önlemlerin ya da kararların alınacağı bir platform olması gerekiyor. Bu konuda geçmişte denediğimiz vasıta ile önemli çalışmalar yapmıştık. O dönem basında bu sektör hakkında çıkabilecek kötü haberlerin değil iyi haberlerin de yer alabileceğini gösterdik. Bu konuda faktoring derneği çok yol almıştı. Şimdi aynısını birlik de sağlayacaktır. Hukuk yönünden eksiklikler olabilir. Baktığımızda genelde bu kanunun temelini ciddi bir şekilde algılanması lazım. Yargıda bunların çözümü için diyalog ve bilgilendirme kanallarının sonuna kadar açık olması gerekir. Zaman alacaktır fakat bu dönemin iyi değerlendirilmesi gerekmektedir. Aynı şey bürokrasi ve kamu alanındaki süreçler içinde geçerlidir.

Birlik kendi sitesinde raporlarını yayınlarak bilgiye duyulan ihtiyacı karşılamak için gerekli altyapı oluşturdu. Bundan sonra sürdürülebilir ölçekte çalışmaların devam ettirilmesi için gereken çaba gösterilecektir.

Sektör geçmişini itibari ile uluslararası kuruluşlarla yaptığı bağlantılarla ciddi bir bilgi birikimine ulaşmıştır. Bu bilgi bir-



kimi doğuda yok. Bu açıdan bakıldığında bu bölgelere olan ilerleyiş sektörün geleceğini belirleyecektir.

Factoring sektörünün son dönemde önemli aşamalar kat ettiğini görüyoruz. Kamuoyunda daha iyi algılanabilmesi için konu ile ilgili neler söylenilebilir?

Türkiye'de hala faktoring dediğiniz zaman çek karmak anlaşılıyor. Bu iş sadece çek karması işi değildir. Faktoring şirketlerin faturalı alacaklarının ödenmeme riskini alan, nakde dönüştüren ve bu yolla da ekonominin kayıtlarına alınması sağlayan bir sektördür. Türkiye'de uygulanmaya başlandığı andan itibaren sektör hızlı büyümesini devam ettirmiştir. Bu büyümenin de en önemli nedeni faktoring, şirketlere satışları ile orantılı olarak işletme sermayesi sağlamaktadır. Bu sayede firmaların dış kredi arayışı azalmaktadır. İhracatın alternatif finansman kaynakları arasında çok önemli bir yer tutuyor. İhracat artışına paralel olarak, ihracat faktoringine de ilgi artıyor. İhracat faktoringinde dünyada Çin'den sonra ikinciyiz. Bu kapsamda TIM ve Türk Eximbank ile iş birliği içerisindeyiz. Bu işbirliği çerçevesinde ihracatçılarımız 238 ülkeye güvenli ve uygun fon maliyeti ile ihracat yapabilecek, yeni pazarlara kolaylıkla ulaşabilecektir.

Factoring sektörü Aralık 2013 itibariyle toplam aktif büyüklüğünde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 23 büyüyerek 22 milyar TL'ye, işlem hacminde ise 94 milyar TL ciroya ulaştı ve reel sektöre 20 milyar TL kaynak yarattı. 16 milyar TL'lik ihracata aracılık etti. Türkiye'de 76 adet faktoring şirketi bulunuyor. Faktoringte 2014 yılında büyüme oranımızı %15 olarak öngörüyoruz. Böylelikle işlem hacmimizin 110 milyar TL civarında olacağını tahmin ediyoruz.

Ürün çeşitliliği yönünden eksiklikler olduğu ifade ediliyor. Sizin bu konudaki görüşlerinizi alabilir miyiz?

Ürünün çeşitlenmesinde Türkiye'nin bazı eksiklikleri var. Şu anda yürürlükte olan kanunun iyi kullanılması ürün çeşitliliği açısından önemlidir. Her yerde sinerji kurulabilecek bir nokta olmalıdır. Bu şirketler kendi aralarında birlik vasıtasıyla sertifikalar verilerek, daha tanımlı bir yönetim içerisine girebiliriz.

Ekonomik sıkıntılardan dolayı bir dönemde sektörün durumu ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Belirsizliklerin olduğu ülke ekonomilerinde bir gelecek planı yapamazsınız. Dolayısıyla bu tarz ekonomik ortamlar tüm ekonomik üniteleri etkiler. Faktoring ticaret şirketleriyle beraber büyüyen bir sektördür. Ticaret büyürse faktoring şirketleri de büyür. Kamuoyunda genel algı olarak kriz olunca faktoring şirketleri büyütür algısı var ama böyle bir şey yok. Olabilecek her türlü kriz bizi de kötü etkiliyor. İkincisi ise yatırımlar için finansman şirketleri tarafından önlemler alınır. Yaptığımız işlerde bakiyelerde ödenmeme riskleri ortaya çıkar. Dolayısıyla krizlerde dalga boyu kısa ve derinse o zaman şirketlerin buna dayanıklı olarak yaşamaları gerekir. Şirketin sermaye tabanı kuvvetliyse krizlere daha dayanıklı olur. Ukrayna'daki olaya bakın orada dengesizlik var. Bundan çok etkilenmedik demek bence hata. Bir iş hayatında görev yapıyorsanız dünya başka yerde dönmez. Dünyada bir şey oluyorsa siz de bundan etkilenirsiniz.

Kriz etkilerinin azaltılabilmesi için neler yapılması gerekir?

Güç birliklerinin artırılması gerekmektedir. Birçok sanayi sitesine baktığımızda aynı işle meşgul olan onlarca küçük işletmenin olduğu görülüyor. Bu işletmelerin daha sağlıklı yürüyebilmesi için bir araya gelmeleri gerekiyor. Bu güç birliği adımları doğru atılırsa ülkemiz ekonomik açıdan daha güçlü hale gelecektir. ■

Deniz Faktoring Genel Müdürü Mustafa Şahan:

Finansal kurum olarak tanımlanmamız önemli bir kazanımdır

Finansal Kurumlar Birliği kurulması sonrası sektör oyuncularında gelecek ile ilgili beklentilerinin daha kolay karşılanacağı fikri oldukça yaygın. Birliğin uzun vadede önemli kazanımlar sağlayacağı söylemi ağırlık kazanırken, kısa vadede neler yapılabileceği sorusu gündemdeki yerini koruyor. Faktoring sektörünün önemli oyuncularından biri olan Deniz Faktoring Genel Müdürü Mustafa Şahan, gündem ile ilgili merak edilenleri okuyucularımızla paylaştı.

Finansal Kurumlar Birliği'nin kuruluşu ile ilgili bir değerlendirme alabilir miyiz?

Bilindiği gibi 6361 sayılı yasa ile Leasing, Faktoring ve Tüketici Finansmanı sektörleri tek çatı altında birleştirildi. Bu sektörlerin çatı örgütü olarak da FKB (**Finansal Kurumlar Birliği**)'ni oluşturdu. Bu sektörlerin finansal kurum olarak tanımlanması önemli bir kazanımdır. Buna bağlı olarak üç sektörün de birlikten beklentisi var. En basit ifadeyle beklentisinin, sektörlerin isteklerinin kamu otoritesine etkili bir şekilde iletilmesi diyebilirim. Sektörlerin çözümünü beklediği ciddi gündem maddeleri var. Bu maddelerin gündeme alınıp çözümlenmesi en temel beklenti diye düşünüyorum.

Birlik başkammın, 'Bu birliktelikten en karlı faktoring sektörü çıkacaktır, öncelikle faktoring sektörüne yoğunlaştık' söylemi oldukça dikkat çekiciydi. Bu söylemden faktoring sektörünün daha fazla sorun olduğu sonucuna varabilir miyiz?

Başkammın daha fazla sorun olduğunu işaret etmek

için böyle bir ifadeyi kullandığını düşünmüyorum. Yapılan toplantılarda üç sektörün de çözüm beklentisi acil sorunları önceliklendirildi. Bu öncelik doğrultusunda da çalışmalar yapılıyor. Yapılan çalışmalarda da üç sektörün birçok ortak sorunu olduğu da görüldü. Başkan, belki faktoring şirketlerinin matematiksel açıdan piyasadaki büyüklüğüne bağlı olarak böyle bir ifade kullanmış olabilir.

Sorunlardan bahsetmişken öne çıkan sorunların neler olduğundan bahsetmek ister misiniz?

Daha çok vergi kanunları ile ilgili konular öne çıkıyor. Örneğin bankalar kullandıkları krediler üzerinden BSMV (Banka Sigorta Muamele Vergisi) vermezler. Biz ise bu vergiyi ödüyoruz, dolayısıyla yaptığımız işlemler doğrultusunda maliyetlerimiz artıyor. Bu haksız rekabeti ortaya çıkarıyor. Bunun dışında bu üç sektör, bankalardan farklı olarak, sorumlu hale gelmiş kredileri için ayırdıkları kanuni karşılıkları vergi matrahından düşememektedir. Bu durum da bizim maliyetlerimizi artıran ve müşteri-mize bu maliyetleri aksettirdiğimiz için haksız bir rekabetin içerisinde olduğumuz bir durumdur. Diğer bir husus yine, bankaların ipotek aldığı zaman ödemediği bizim ise ödediğimiz ipotek harcıdır. Bu durumda haksız rekabet unsurlarından biridir. Bu ve benzeri bir dolu konu çözümü beklemektedir. Birliğin yönetiminde biri olarak bu ve benzeri hususların çözümünü bizim sorumluluğumuzda ve bundan sonra gerekli çalışmaları hızla yapmayı planlıyoruz.

İstanbul'u bir finans merkezi haline getireceksek bunu sadece binalar yaparak meydana getiremeye-



ceğimiz her platformda ifade ediliyor. Bu nedenle bu sektörlerin önünün açılması gerekiyor.

Katılıyorum, eğer finans merkezi olmak istiyorsak tüm hukuki altyapımız uluslararası finans piyasasına uygun hale getirmeli hatta daha ileri adımlar atmamız gerekiyor. Bugün baktığımızda faktoring olarak 80 bin adet müşterisi olan bir sektörüz. Bu müşterilerin de KOBİ olduğu düşünülürse, bizim önümüzün açılması KOBİ'lerin önünün açılması demektir.

Bütün finansal kurumların bir kaynak bulup bu kaynağı ekonominin oyuncularına aktarmak gibi temel bir işlevi var. Bu işlevin daha iyi yapılması sistemin daha doğru çalıştırılması ile mümkündür. Sistemin daha doğru çalışması ise sağlıklı hukuki alt yapı ile mümkündür.

Bugün itibaren faktoring sektöründe de marka isimler oluştu mu?

Marka kavramı subjektif faktörleri de içeren bir tespit aslında. Bu nedenle bu soruya cevap vermek itirazlara neden olabilir doğai olarak. Marka yerine, sektörün ilk beş firmasının sektörü büyük ölçüde domine ettiğini söylemek daha doğru sanırım.

2013 yılı sektör açısından nasıl geçti?

2013 yılı faktoring sektöründe duraklamanın ol-

duğu bir yıl oldu diyemeyiz. Sektör belli noktalarda büyümeye devam etti. Kamu otoritesinin bankacılık sektörü üzerinde %15'in üzerinde büyümemesi ile ilgili talepleri vardı. Bizden böyle bir beklenti olmadığı için biz bu durundan etkilenmedik. Faktoring sektörünün genel itibari ile 2013 yılında %26 büyüdüğünü görüyoruz. Ama büyümeye rağmen karlılık anlamında 2013 yılı kötü geçti. Bir önceki yıla göre sektörün karlılık oranı %38 azalmış. Sektör 597 milyon kardan, 377 milyon TL düştü.

Bu durumun ana nedeni ile ilgili ne söylenebilir?

Bu durum biraz sorumlu kredilerden, biraz faiz marjlarının düşüşünden kaynaklanıyor.

2014 yılından beklentileriniz nelerdir, büyüme devam eder mi?

Tabii Türkiye ilginç bir coğrafya, o nedenle tahminde bulunmak güç. Önümüzdeki seçim atmosferi de düşünülürse bu güçlük daha da artmaktadır. Bu nedenle kendi dinamiklerimize bakarak bir tahmin yürütmek yerine gelişmiş ekonomilere bakarak bir tahminde bulunabilirim. Gelişmiş ekonomilere bakıldığında faktoring sektörünün GSMH'nin %15 seviyelerine çıktığını görüyoruz. Bu açıdan bakıl-

duğunda ülkemiz faktoring sektörü için alınacak uzun bir yolun olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye'de bankaların boş bıraktığı bir alan var ve biz bu alanı doldurarak ciddi büyüme oranları yakalayabiliriz. Son üç yıla baktığımızda sektör ortalama %17 büyümüş. Bundan sonraki yıllarda da sektörün bu büyüme oranına paralel büyüyeceği kanaatindeyim.

Deniz Faktoring ile ilgili bir değerlendirme istese neler söylemek istersiniz?

Biz Deniz Faktoring olarak sektörün ilk üç firması içerisindeyiz. Bu üç firma arasında ise çok fazla farklar yok. Büyüme oranlarına baktığımızda biz sektör ortalamaların üzerinde büyüdük. Sektörün %26 büyüdüğü 2013 yılında, Deniz Faktoring %56 büyümeyi başarmıştır. %17 olan son üç yılın ortalamasında biz %30 ortalama büyüme oranı yakaladık.

Bu büyüme oranlarını yakalamanızı neye bağlıyorsunuz?

Piyasanın çok içerisinde olmamıza, arkamızda Deniz Bank gibi bir büyüklüğün olmasına ve DFHG Başkanı Sayın Hakan Ateş'in yönetim anlamında getirmiş olduğu farklılıklara bağlayabiliriz. Çoğu bankada faktoring şirketleri rakip olarak görülürken bizde ise tamamlayıcı bir yapı olarak görülmektedir.

Karlılığımıza ise

verdiğimiz kaliteli hizmetin büyük etkisi olduğunu düşünüyorum. Yani sadece fiyat anlamında bir rekabet yerine doğru müşteriye kaliteli hizmet vererek, karlılığımızı artırdık. Ayrıca oluşturduğumuz KOBİ bölümümüzle önemli bir fark yarattığımızı düşünüyorum. Bu yolla bünyemizde sorunlu kredi oranını da azaltmış bulunmaktayız. Sektörde ortalama %5'ler seviyesinde olan sorunlu kredi miktarı Deniz Faktoring'de %1.7'ler seviyesindedir. ■



Tam Faktoring GM. Hasan Erkan Anlar:

Sektör, birliğin oluşumu ile önemli bir temsil gücüne de sahip oldu

Kasım 2012 tarihinde TBMM'de onaylanan "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu" nun yürürlüğe girmesi sonrası Nisan 2013 tarihinde kuruluş ve faaliyet esasları, Aralık 2013'te de muhasebe uygulamaları ve finansal tablolar hakkında sırayla iki yönetmelik yürürlüğe girdi.

Finansal Kurumlar Birliği ilk genel kurulu'nu Ekim 2013'te yaparak organlarını ve yönetimini

seçti. Kanun ve yönetmeliklerle güçlü bir yasal yapıya sahip olan sektör, birliğin oluşumu ile birlikte önemli bir temsil gücüne de sahip oldu.

Yaşanan bu olumlu gelişmelerden destek alan sektörümüz 2012 yılında 65.135 olan aktif müşteri sayısını %24 artırarak 2013 yılı sonunda 80.707 aktif müşteriye ulaştı. İşlem hacmine baktığımızda 2012'de 75 milyar TL hacmi olan sektör, %22 artışla 2013 yılı sonunda 92 milyar TL'lik bir hacim yakaladı. Sektörümüzün 2014 yılında da ekonomimizin büyümesine önemli katkıda bulunarak %20 büyümesini bekliyoruz.

BDDK'dan faaliyet izni Haziran 2012'de alan Tam Faktoring, gerek kadro yapısı gerekse güçlü sermaye yapısı ile çok kısa bir sürede sektörün önemli bir oyuncusu konumuna geldi. Küçük sermayelerle işlerini döndürmeye çalışan KOBİ'lerin en önemli varlığı alacaklardır. Bir KOBİ aktifinin neredeyse %45'ini faturalı alacakları oluşturur. Bu gerçeğin bilincinde olarak, KOBİ'lere faturalı alacakları karşılığında finansman sağlayıp, ticaret hayatlarında yanlarında oluyoruz. Yani KOBİlerin Tam zamanında Tam yanlarında olarak destek sağlıyoruz.

Tam Faktoring, kısa süre içinde şubeleşmedeki hızlı ve doğru noktalara yaptığı yatırım ve etkin çalışmalarla sektörde etkin bir oyuncu haline geldi. Elde edilen bu sonuçların temelinde Tam Faktoring'in müşterilerine verdiği güven ve onları şeffaf, modern ve yakın şubelerimiz ile sağlanan müşteri memnuniyeti yatmaktadır. Müşterilerimizden aldığımız olumlu tepkiler neticesinde 12 ilde 21 şube ile tüm KOBİ'lerin hizmetindeyiz. ■



Mayıs 2014

KobiEfor 01.05.2014

Ekonomi

Kupür Sayısı: 2 - sayfa: 1



TOSYÖV ile İZTO işbirliğiyle İzmir'de seminer

Rekabette KOBİ'ler

Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV) ile İzmir Ticaret Odası (İZTO) işbirliğiyle "Ulusal ve Uluslararası Rekabette KOBİ'ler" başlıklı seminer, İzmir Ticaret Odası'nda gerçekleştirildi.

İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Akın Kazançoğlu, Oda üyelerinin büyük bir kısmını KOBİ'lerin oluşturduğunu belirterek, Türkiye'nin 500 milyar dolar ihracat hedefine KOBİ'lerle ulaşabileceğini vurguladı. Kazançoğlu, bu hedefe katkı sağlamak ve KOBİ'lerin sorunlarının çözümünü ve gelişimi için çalıştıklarını söyledi.

TOSYÖV Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi Aktepe, KOBİ'lerin özellikle daralan işgücü piyasasında istihdam ve katma değer yaratan özel bir yerinin olmasının ekonomiyi yönetenler gözünde hiç de azımsanmayan bir değer kazanmalarını sağladığına işaret etti. KOBİ'lerle ilgili temel sorunların çözümünde kamu kuruluşlarının, üniversitelerin, siyasetin ve de finansman kuruluşlarının ortak projeler ve anlayışlar etrafında işbirlikleri geliştirmek zorunda olduğunu vurgulayan Aktepe, bu işbirliklerinin KOBİ'lerin gelişimini sağlayarak Türkiye'nin dönüşümünü gerçekleştireceğini aktardı: "Bu dönüşümün temel araçları bilim teknolojileridir, Ar-Ge'dir, inovasyondur. En önemlisi ise iyi eğitilmiş insan kaynağıdır. Bu anlayış hedeflenerek Türkiye eğitim sistemlerini çağdaştırmalı, yaratıcı, saydam, hızlı süreçlerle çalışmaya hazır bir insan kaynağı yaratılmalı."

Oturum başkanlığını İzmir Ekonomi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Prof.Dr. Cengiz Erol'un yaptığı "Rekabetçi Sanayileşme Modelleri" konulu oturumda, Türk Hava Kurumu Üniversitesi İşletme Fakültesi Dekanı Doç.Dr. Emin Akçaoğlu, OSBDER Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, İzmir Ekonomi Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Doç.Dr. Cumhur Coşkun Küçüközmen, KOSGEB Güney Ege Bölgesi Müdürü Mustafa Çanakçı, ODTÜ Teknokent Başkan Yardımcısı Ufuk Batum konuşmacı olarak yer aldı.

Oturum başkanlığını Hürriyet Gazetesi Ege Köşesiyazan İsmail Uğural'ın yaptığı "Uluslararası Ticarete Rekabet" konulu oturumda Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü KOBİ Kümelenme Destekleri Daire Başkanı Emrah Sazak, Finansal Kurumlar Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Filiz Ünal, BTS Yönetici Ortak- İstanbul Bilgi Üniversitesi Öğretim Üyesi Yasin Beceni ve ERKE Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Keçeci konuşmacı olarak yer aldı. Emrah Sazak, devlet teşvik politikalarına değinerek, devlet kurumlarının, şirketlerin, üniversitelerin eğitim ve araştırma merkezlerinin, sivil toplum kuruluşlarının işbirliğinin gerektiğini vurguladı. Sazak, URGE tebliğinin çıkış noktasının ihracatçı firmaların niteliklerini geliştirerek, mevcut ve yeni pazarlardaki gücünü, sürekli ihracat yapan firmaların sayısını artırmak, firmalar için ulaşılabilir hedefler ortaya koymak ve bu hedeflere ulaşmak için ihtiyaçların tespiti yönelik çalışmalar yürütmek ve sektöre özgü yol haritalarının sunulması olduğunu açıkladı.

KobiEfor 01.05.2014

Ekonomi

Kupür Sayısı: 2 - sayfa: 2



Bankacılık dışı finans kesiminin en önemli unsurlarından olan finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) seçimsiz 2. Olağan Genel Kurulu, 29 Nisan 2014'te İstanbul'da düzenlendi. Ekonomi yönetiminin önemli isimlerini de konuk eden Genel Kurul'da piyasalar açısından Türkiye ekonomisinin son durumu da masaya yatırıldı. Genel Kurul'a 120 üye şirketin yöneticilerinin ve Birlik yönetiminin yanı sıra Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Ali Babacan ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) Başkanı Mukim Öztekin konuşmacı olarak katıldı. Başbakan Yardımcısı Ali Babacan ve BDDK Başkanı Mukim Öztekin, Genel Kurul'daki konuşmalarında Türkiye'deki finansal piyasaların ve ekonominin istikrarlı bir şekilde çalıştığına, Türkiye'nin güçlü büyüme potansiyeline vurgu yaptılar.

FKB Genel Kurul'unda konuşma yapan Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, Ekim 2013'te yapılan ilk Genel Kurul'dan bu yana yapılan-

ları özetlerken, her geçen gün daha da güçlendiklerinin altını çizdi. Özger, "Ülkemizin 2023 hedefleri çerçevesinde güçlü, sağlam ve sürdürülebilir bir finansal sistemin kritik öneminden yola çıkarak, böyle bir sistemin oluşturulması yönünde yoğun ve özverili çalışmalar yürüten ekonomi yönetiminin engin vizyonu ile kurulan Birliğimizin, Türkiye ekonomisinin yüksek hedeflerine ulaşmasında önemli yapı taşlarından biri olacağını öngörüyoruz" diye konuştu. Bankacılık dışı finansman alanının en güçlü temsilcisi konumundaki Finansal Kurumlar Birliği olarak, 3 sektörden toplam 120 üye şirket ve 6.500 çalışanı temsil ettiklerini belirten Osman Zeki Özger, 2013 sonu itibarıyla üç sektörün aktif toplamının 66 milyar TL, reel ekonomiye sağladığı finansman toplamının 60 milyar TL ve toplam işlem hacminin ise 119 milyar TL olduğunu bildirdi.



● ELÇİN CİRİK ecirik@capital.com.tr

Yeni yılın kârlılık, şirketlerin varlığını sürdürülebilirliği için önemli. Hele ki finans sektöründe... Ancak değişen piyasa koşulları ve regülasyonlar, özellikle bankacılık dışı finansta kârın yönünü hızla değiştiriyor.

Örneğin çetin fiyat rekabeti sonucu 2012'de 657 milyon TL net zarar açığa çıkaran elementer sigorta sektörü, 2013'te seytanın bacağı kırıldı. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre sektör 2013'te 768 milyon TL kâr elde etti. Sigorta sektörünün bu yılın ilk iki ayında sadece yüzde 6,18 büyümesine rağmen 2014'tü de kârlı bitirmesi bekleniyor. Uzmanlar bu alanda kârlılıkta en büyük rekabetin ferdi kaza ve yangın alanlarında olduğunu düşünüyor.

Leasing ve faktoring alanlarında da 2012 yılında çıkan yeni yasayla tüm oyunun kuralları değişmiş durumda. Yeni ürünlerin eğyle karşılanması, bu alanda yıllardır düşük seyreden kâr marjını yukarı çıkarmada kaldıraç ol-

mak görülüyor. Faktoring tarafında da KOBİ'lere yönelik şirketler, kârlılıkta bir adım öne çıkıyor.

Bireysel emeklilik alanında ise tam tersi bir tablo söz konusu... 2012'ye kadar teknik tarafta iyi kâr rakamları yakalayan bireysel emeklilik sisteminin yeni kanunla gelen komisyon kısıtlamaları nedeniyle önümüzdeki 4-5 yıl kârı kapatmayacağı öngörülüyor. Bu tabloya rağmen bu alanda daha fazla kâr getiren alan kurumsal satışlar olarak ön plana çıkıyor.

Örnekler de gösteriyor ki yeni dönemde bankacılık dışı finansta yüksek kâr getiren ürünlerde değişim var. Tüm bu ürünlerden şirketler daha fazla pay almak için ise yoğun bir rekabet içine girmiş durumda.

SİGORTANIN GÖZDELERİ

Elementer sigorta şirketleri için kâr geçmek, 2012'de yazılan rekor zarar sonrası hayati önem taşıyor. Bu yıl da kârı kapatma hedefindeki sektör için bazı branşlar daha fazla ön plana çıkıyor. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "2013 yılı teknik analiz sonuçlarına göre en kârlı branşların sırasıyla, hukuksal koruma, ferdi kaza ve nakliyat olduğunu görüyoruz" diyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin verileri de hukuksal koruma branşının yüzde 50,77 ve nakliyat branşının yüzde 27,77 ile en yüksek kâr getiren alanlar olduğunu ortaya koyuyor.

Aynı şekilde ferdi kaza sigortalarında da 2013'te yüzde 21,33 teknik kârlılık yakalandı. Bu yıl da bu kâr oranıyla devam edilmesi öngörülüyor.

Kârlılık noktasında Gülen, kasko ve yangın sigortalarının da önemini altın çiziyor. "Kasko ve yangında, şirketlerin teknik olarak hem hasar hem fiyatlandırma tarafında titiz çalışmaların kâr getiriyor" diye konuşuyor.

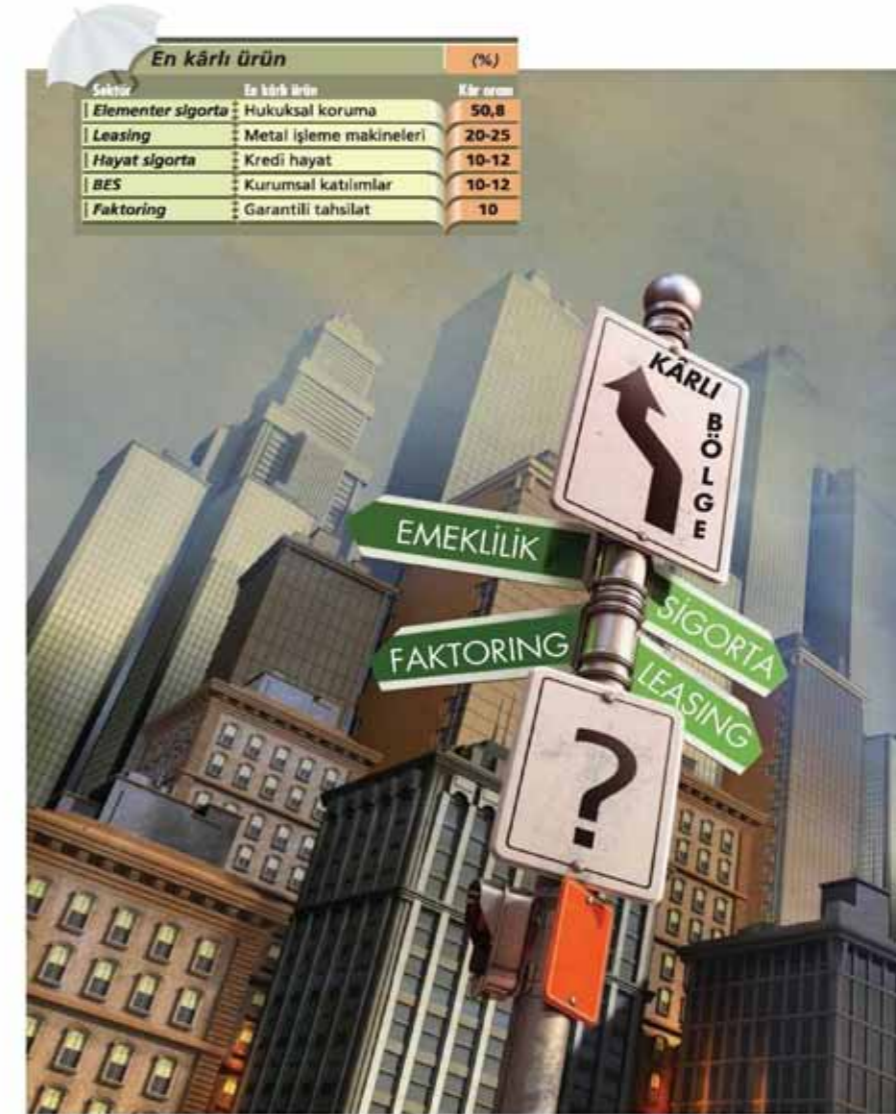
Peppers&Rogers Finansal Hizmetlerden Sorumlu Yönetici Ortaç Tunç Akyurt, bunlara ek son yıllarda banka kanalıyla satılan kredi kartları ödeme koruması sigortasının da mükemmel hasar-prim oranlarıyla kârlılık olumlu etkilediğini söylüyor.

Yalnız bu noktada, branşların toplam prim büyüklüğünde paylarına da bakılmak gerekiyor. En kârlı görünen hukuksal koruma branşının sektör primlerinde payı sadece yüzde 0,3'te kalıyor. Aynı şekilde ferdi kaza ve nakliyat branşlarının da 2013 prim üretiminde payları sırasıyla yüzde 4,2 ve 2 olarak ortaya çıkıyor. Kasko tarafında yıllara göre dalgalanan bir kâr tablosu mevcut. Öyle ki 2012'de yüzde 1,3 zarar eden branş, 2013'te yüzde 14 kâr yazıyor. Yüzde 7 kârlılık oranına sahip yangın

YENİ KÂR ADRESLERİ

Bankacılık dışı finans sektörünün hemen hemen her alanında kârlılığın haritası değişiyor. Kâr için her sektörden şirketler, belli alanlarda rekabete soyunuyor. 2013'te uzun bir aradan sonra artıya geçen elementer sigortada kâr, hukuksal koruma, ferdi kaza ve nakliyat sigortalardan geliyor. Faktoringte KOBİ'lere garantili tahsilat sunan işlemlerde kârlılık yüzde 10'a kadar çıkıyor. Leasingte ise bugünün en kârlı alanı yüzde 25'lere varan oranıyla metal işleme makineleri işlemleri. Gelecekte ise sat-geri kirala ile operasyonel leasingin öne çıkması bekleniyor.

262 CAPITAL 5/2014



CAPITAL 5/2014 265

GELECEK STRATEJİSİ



TUNC AKYURT



ÜNAL GÖKMEN



ÖZGÜR MARAŞ

sigortalara ise prim üretiminde yüzde 16 ile önemli bir kazancı oluşturuyor. Bu tabloya göre uzmanlar, şirketlerin kârda asıl rekabeti ferdi kaza ve yangın alanlarında yaptığını söylüyor.

Zürich Sigorta CEO'su Yılmaz Yıldız'a göre ferdi kaza, yangın, nakdiyat branşları önümüzdeki dönemde de kârlılıkla lokomotif görevi üstlenecek. Orta vadede bireysel sigortalara ticari ve kurumsal sigortalara kıyasla en kârlı segment olacak da öngörülmüyor.

LEASİNGDE KÂR YENİ ÜRÜNLERDE

Uzun yıllardır sadece finansal leasing ürünleriyle çalışan leasing sektörü, 2012 yılı sonunda operasyonel leasing, sat-geri kiralama ve yazılım leasing gibi yeni ürünlerle tanıştı. Bu durum, sektörün gelecek kâr haritasını yeniden şekillendiriyor.

Bugün için sektörde en fazla kân, metal işleme makinelerinin leasing işlemleri getiriyor. "Tüm bankacılık ürünlerinde olduğu gibi, ne kadar riskinizi dağıtıp, kö-

çük ölçekli finansman modellerine geçerseniz kâr o kadar artıyor" diyen Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, bu anlamda küçük işlemlerin en yoğun görüldüğü sektör olan metal işleme makinelerinin leasinginde kâr oranlarının yüzde 20-25 olduğunu açıklıyor. Zaten Garanti Leasing de bu yıl toplam kârının yüzde 15'ini bu türden yapımayı planlıyor.

Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Özgür Maraş da, "Leasing sektörünün dinamizmini, üretime yönelik makine ve inşaat sektörünün kullanacağı makineler oluşturuyor. Bu ürünlerin leasing şirketlerinin kârlarındaki payının 2013'te yüzde 50'ye yaklaştığı görülüyor. Dolayısıyla bu ürünlerin şirketlerin kârlarını etkileyen ürünlerin başında olduğunu söyleyebiliriz. Orta vadede leasing sektörü için üretim ve inşaat makineleri en önemli alan olmaya devam edecek" diye konuşuyor.

Öte yandan sektörün daha kârlı ve farklı sektörlerle yönelik çalışmaları yapması, farklı ürünlerle değer yaratması da bekleniyor. Uzmanlar, son yasayla sektöre katılan operasyonel leasing, sat-geri kiralama ürünlerin zaman içinde daha efektif hale geleceğinden hemfikir.

İş Leasing Genel Müdürü Hasan Bolat, gelecekte sat-geri kiralama ürününün işletme sermayesi ve yatırım ihtiyaçlarını giderecek en önemli ürün olduğunun altını çiziyor. Ünal Gökmen de sat-geri kiralama ürününün uzun vadede kârlı olacağını belirtiyor ve ekliyor: "Sat ve geri kiralama önümüzdeki 2-3 yıl en önemli ürün olacak. Toplam kârlılığın yüzde 25-30'u bu türden gelecek" diyor.

FAKTÖRİNGTE YENİ YILDIZ

Türkiye'de faktoring işlemlerinin yüzde 87'si yurtiçi işlemlerden oluşuyor. Bu yurtiçi işlemlerin çoğu KOBİ'lerin ticari alacaklarının finansmanından sağlanıyor. Bu nedenle de özellikle son 5 yıldır rekabet, KOBİ müşterilerini çekmekten geçiyor.

Garanti Faktoring Genel Müdürü Hülki Kara, sektör genelinde en kârlı ürünün garantili tahsilat olduğunu söylüyor. Şirketlerin bu yıl yeni yeni girdiği bu alanda, kâr oranı sözleşme başına yüzde 10 seviyesinde gerçekleşiyor. Yalnız Kara burada "Bizim sektörde işlemlerin hacmi önemli. Hacim çok yukarılara çıktığı blok ve uzun süreli iş ilişkilerinde oranlar yavaş yavaş inebiliyor" açıklamasını yapıyor.

"KOBİ'lerle birlikte faktoring sektörünün yurtiçinde

"HAYAT SİGORTACILIĞINDA BANKALARIN ETKİSİ"

YÜZDE 12,6 KÂRI VAR Sigortanın en kârlı alanlarından biri hayat sigortaları. Öyle ki Türkiye Sigorta Birliği'nin 2013 yılı sonu verilerine göre, hayat sigortacılığı yüzde 12,6 kâr oranına sahip. Bu oran, bankacılık kredilerine paralel olarak da büyüme gösteriyor. Türkiye'de kredi hacminin 2015'e kadar yüzde 20 artması beklenildiği, hayat sigortalarının prim hacmini de pozitif etkiliyor. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, "Bugün kredi hayat poliçelerini, en kârlı branş olarak görüyoruz. Bu branşta kâr oranları yüzde 10-12 civarında oluyor. Bu durumun orta vadede de bu şekilde devam edeceğini düşünüyoruz" şeklinde konuşuyor.

VEFAT BRANŞI DA ETKİLİ Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurcu, "Hayat sigortaları içinde en kârlı branşlardan biri de vefat sigortaları. Bu türünde kâr oranı, niteliği ve müşteriye sunulduğu kanal paralelinde büyük farklılık gösteriyor. Net bir oran vermek zor. İleride de kârlılığın en önemli ilacı gücünün vefat sigortaları olacağını öngörüyoruz. Ancak kârda önümüzdeki dönem başlayacak BES'den aktarılan düzenlenecek gelir sigortası ürünleri ve bilikimli hayat sigortalarının da oranın önemine sahip olacağını düşünüyoruz" diyor.

GELECEK STRATEJİSİ

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

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

Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili ve Strateji Fak-

Hülki Kara,
"Faktoringde en kârlı ürün, garantili tahsilat" diyor.

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



LEVENT ŞİŞMANOĞLU / RAY SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ

"FERDİ KAZA SİGORTALARINA DİKKAT!"

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

BANKA BAĞI OLANLAR ÖNDE Bu yüzden kârlılık anlamında ferdi kaza branşı dikkat çekici... Ferdi kaza branşında kârlılık oranı yapılan işin yüzde 20'si düzeyinde gerçekleşir. Ferdi kaza branşında pazar payında, bir banka kanalı ile organik bağı olan sigorta şirketlerinin şansının daha yüksek olduğu aşikâr... Ürün hedef kitlesi genel olarak banka müşterisi olmaya yakın ve hatta bankalar bazı kredi risklerini bu sigortaya birlikte sunuyor. Dolayısıyla bu ürün grubunda pazar yapıları, banka kanalı daha ağırlıklı olan sigorta şirketleri oluyor. Ben nakliyat, konut ve küçük iş yerlerine yönelik sigortalıların da kârlılığını koruyacağını düşünüyoruz.

80 ŞİRKETTEN 50'Sİ ZORUNLULUĞU YERİNE GETİRMEDİ

Fitch: Faktoringde konsolidasyon bekliyoruz

Uluslararası Kredi Derecelendirme Kuruluşu Fitch Ratings, Türkiye'deki faktoring şirketlerinde 20 milyon TL ödenmiş sermaye zorunluluğu nedeniyle önümüzdeki 18 aylık süreçte konsolidasyon beklediğini bildirdi.

Kurumdan "Türk Bankadışı Finansman Kurumlar Yasası-Sınırlı Reform Ancak Değişimler Yolda" başlığı ile yapılan açıklamada, "Banka dışı finansal kurumlar yasası 2013 yılının başında yürürlüğe girmesinden bu yana leasing, faktoring ve finansman şirketleri arasında sınırlı reform ve inovasyonu tetikledi. Ancak gelecek 18 aylık dönemde (leasing sektöründe) sat ve geri kiralama pazarında büyüme ve faktoring şirketleri arasında ise kon-

solidasyon bekliyoruz" denildi. Sat ve geri kiralama işleminde şirketler sahip oldukları varlıkları leasing şirketine satıp sonrasında ise geri kiralyor.

80 şirketten 50 tanesi yeni şartlara hazır değil

Raporda yeni yasanın her ne kadar bugüne değin sınırlı olsa da finansman sektöründe konsolidasyonlara yol açacağı belirtilerek, "2015 sonu itibarıyla şirketlerin minimum 20 milyon TL'lik ödenmiş sermayeye sahip olma zorunluluğunu karşılayabilmeleri gerektiğinden birleşme, satın almalar ve hatta kapanmalar olası. 80 faktoring şirketinin 50 tanesi gereken şartlara henüz uyum sağlamadı" denildi.



Antep'te ihracatın yüzde 95'i sanayi ürünü

TİMAKADEM'in Anadolu Turu, Gaziantep'ten başladı. İhracat hedefleri doğrultusunda Türkiye'nin 10 şehri gezilecek seminerler dizisi 2023 hedefleri doğrultusunda ihracatçıyı bilgilendirmeyi amaçlıyor.

Türkiye'nin markalaşma ve inovasyon konusunda ilk kenti projelerini ortak aklıyla gerçekleştiren Gaziantep, İhracat İddiasını da artırıyor. Kentin hedefi Cumhuriyet'in 100'üncü yılında 30 milyar dolar dış satım.

İNTERNET



Şenel: 166 milyar dolarlık hedefe ulaşacağız

Geleneksel ihracatçıların yanı sıra teknoloji şirketleri de ihracatçıların önemli bir kısmını oluşturuyor. İhracatçıların ihracat hedefleri 166 milyar dolar olarak belirlendi. Bu hedefin 100 milyar dolar kısmının teknoloji şirketleri tarafından karşılanabileceği öngörüldü.

Büyükeşi: TIM 2023 için firmalara senaryo oluşturuyor

İhracatçıların ihracat hedefleri 166 milyar dolar olarak belirlendi. Bu hedefin 100 milyar dolar kısmının teknoloji şirketleri tarafından karşılanabileceği öngörüldü.

Çıkmaz: Markalaşmaya önem vermeyiz gerek

Türkiye'nin 2023 hedeflerine ulaşması için her şeyden önce ihracatçıların ihracat hedefleri 166 milyar dolar olarak belirlendi. Bu hedefin 100 milyar dolar kısmının teknoloji şirketleri tarafından karşılanabileceği öngörüldü.

Rekabet endeksinde Türkiye ilerliyor

İhracatçıların ihracat hedefleri 166 milyar dolar olarak belirlendi. Bu hedefin 100 milyar dolar kısmının teknoloji şirketleri tarafından karşılanabileceği öngörüldü.

İhracatçıya 2 ÖNEMLİ TAVSİYE

İhracatçıların ihracat hedefleri 166 milyar dolar olarak belirlendi. Bu hedefin 100 milyar dolar kısmının teknoloji şirketleri tarafından karşılanabileceği öngörüldü.

Ekonominin kalbi Finansal Kurumlar Birliği Genel Kurulu'nda attı

Bankacılık dışı finans kesiminin en önemli unsurlarından olan finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği**'nin (FKB) 2. Olağan Genel Kurulu, İstanbul'da düzenlendi. Ekonomi yönetiminin önemli isimlerini de konuk eden Genel Kurul'da piyasalar açısından Türkiye ekonomisinin son durumu da masaya yatırıldı.

Finansal Kurumlar Birliği Genel Kurulu, 29 Nisan 2014'te İstanbul'da düzenlendi. FKB Genel Kurulu'na Ekonomiye Sorunlu Başkan Yardımcısı Ali Babacan ve BDDK Başkanı Mukim Öztekin katılarak Türkiye ekonomisindeki finansal istikrara ve büyük potansiyele vurgu yapıldı. **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger, "Ekim 2013'teki ilk Genel Kuruldan bu yana önemli mesafe kat ettik. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak Türkiye ekonomisine katma değer sağlama devam ediyor" diye konuştu. FKB'nin Finis Sessona Başpörsu'na düzenlenen

Genel Kurulu'na 120 üye şirketin yöneticilerinin ve Birlik yönetiminin yanı sıra Ekonomiye Sorunlu Başkan Yardımcısı Ali Babacan ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) Başkanı Mukim Öztekin katılarak, Başkan Yardımcısı Ali Babacan ve BDDK Başkanı Mukim Öztekin, Genel Kurul'daki konuşmalarında Türkiye için finansal piyasaların ve ekonomisinin istikrarlı bir şekilde çalıştığına, Türkiye'nin güçlü büyüme potansiyeline vurgu yaptı. **Finansal Kurumlar Birliği** Genel Kurulu'nda ayrıca konuşmaların ardından Başkanlık Devam Beklemi ve diğer gündem konuları görüşüldü.



İlk Genel Kurul'dan bu yana oldukça hızlı yol aldıklarını belirten Osman Zeki Özger şöyle konuştu: "Birliğimiz, kurumsal altyapı çalışmalarını kapsamında hukuk, IT, istatistik gibi alanlarda çok önemli yol kat etti. Bu dönemde, Yönetim ve Genel Sekreterlik organizasyonunu yaparken, ayrıca kurumsal iletişim çalışmalarını tamamladık. Kamu otoriteleri ile görüşmelerimizle de düzeylerimizde, Birliğimizin referans kurum olma hedefine hizmet edecek adımları attık. Finans sektörünün yeni ve gelişen gücü **Finansal Kurumlar Birliği** olarak, kurumsal işlemler kurumlarından ekonomisi

yönetimine, finans sektörünün sivil toplum örgütlerinden, reel sektöre ve KOBİ'lerinize temsil eden birlik ve derneklere, üniversitelerden uluslararası finans sektörü organizasyonlarına kadar tüm paydaşlarımızla 360 derece kapsayan bir yapılabilecek şekilde çalışıyoruz. Hedeflerimize doğru güçlü adımlarla ilerlemeye kararlıyız. Ekim 2013'teki ilk Genel Kurulundan bu yana önemli mesafe kat ettik. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak Türkiye ekonomisine katma değer sağlama devam ediyoruz. 11. Olağan Genel Kurulumuzun tüm sektörlerimize hayırlı ve uğurlu olmasını diliyoruz."

İstanbul'da düzenlenen **Finansal Kurumlar Birliği** Genel Kurulu'na, Ekonomiye Sorunlu Başkan Yardımcısı Ali Babacan ve BDDK Başkanı Mukim Öztekin'in katılmasında Türkiye ekonomisindeki finansal istikrara ve büyük potansiyele vurgu yapıldı.



Osman Zeki Özger: "2023 hedeflerindeki önemli yapı taşlarından biriyiz"

FKB Genel Kurulu'nda konuşma yapan **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger, Ekim 2013'te yapılan ilk 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 kritik öneminden yola çıkarak, böyle bir sistemin oluşturulması yönünde yoğun ve özverili çalışmalar yürüten ekonomi yönetiminin engin vizyonu ile kurulan Birliğimizin, Türkiye ekonomisinin yüksek hedeflerine ulaşmasında önemli yapı taşlarından biri olacağını öngörüyoruz. 2023 hedeflerindeki önemli yapı taşlarından biriyiz. **Finansal Kurumlar Birliği** olarak bu yönde, ülkemizdeki bankacılık dışı finansal sektörün ekonomideki payının artırılması, finansman kaynaklarının çeşitlenmesi ve alternatif olanakların yaygınlaştırılması için çalışarak; bundan böyle Birlik olmanın sağladığı sinerji ile ekonomiye sunduğumuz katkıyı artırmayı hedefliyoruz" dedi.

Bankacılık dışı finansman alanının en güçlü temsilcisi konumundaki **Finansal Kurumlar Birliği** olarak, 3 sektörden toplam 120 üye şirket ve 6.500 çalışanı temsil ettiklerini belirten Osman Zeki Özger, 2013 sonu itibarıyla üç sektörün aktif toplamının 66 milyar TL, reel ekonomiye sağladığı finansman toplamının 60 milyar TL ve toplam işlem hacminin ise 119 milyar TL olduğunu belirtti.

24 SAAT

22.05.2014

Ekonomi

Kupür Sayısı: 1 - sayfa: 1



KKB'den Merkezi Karar Destek Sistemi

Kredi Kayıt Bürosu'nun (KKB) üyelerine sunmaya başladığı Merkezi Karar Destek Sistemi (MKDS) sayesinde tüm kredi tahsis süreci bulut teknolojisi ile KKB üzerinden yönetilebilecek.

KKB'den yapılan açıklamaya göre, kuruluşundan bu yana bir veri paylaşım platformu olarak üyelerine hizmet veren KKB, kredi riski alan tüm kurum ve kuruluşların risk yönetim sürecinin her aşamasında kullanabilecekları MKDS'yi sunmaya başladı.

Sistemin tanıtımı, **Finansal Kurumlar Birliği** Genel Sekreteri ve yöneticileri ile Faktoring Şirketlerinin Genel Müdür ve üst düzey yöneticilerinin katılımıyla 13 Mayıs'ta gerçekleştirildi. MKDS, sürekli değişen iş ortamına uyum sağlayacak şekilde kredi politikalarının ve buna bağlı olarak kararların devamlı güncellenmesi, optimize edilmesi ve etkin bir strateji yönetimiyle birlikte KKB raporlarının tahsis süreci içerisinde değerlendirilmesi için mümkün olan en esnek ve kontrollü platformu sunuyor.

Bankalar, leasing ve faktoring kuruluşları, tüketici finansman şirketleri, sigorta şirketleri, telekom şirketleri ve reel sektörün kullanabileceği sistem, sahip olduğu tüm özellikleri ile başvuru, limit ve tahsilat yönetimi alanlarında süreçlere katkı sağlayacak. Her türlü raporlamayı basit ve hızlı bir şekilde yapmayı olanaklı kılan sistem sayesinde risk yönetimi kolaylaşırken, karar süreleri kısalacak, karar kriterleri etkin ve pratik olarak yönetilebilecek ve geçmişte verilen kredi kararlarının doğruluğu ölçülebilecek.

MINİMUM İT KAYNAĞI VE KISA ENTEGRASYON SÜRESİ

Tüm teknik altyapısı ve işletimi KKB tarafından merkezi olarak sunulacak MKDS ile kredi veren kurumlar tamamen kendileri tarafından belirlenmiş kredi politikalarını uygulayabilecekleri bir karar destek sistemine minimum İT kaynağı ve entegrasyon süresi ile sahip olacak.

Bu sayede, sisteme girilen müşteri bilgileri ile KKB risk ve çek raporlarının ilgili kurum tarafından belirlenen kredi politikaları paralelinde değerlendirilip kredi kararına dönüşmesi sadece birkaç dakikada sonuçlanabilecek.

Tüm teknik altyapısı KKB tarafından sağlanan ve kredi karar süreçlerinin otomasyonunun bulut teknolojisi ile KKB üzerinden yönetilebilmesine olanak tanıyan MKDS, bu teknolojiyi kullanan kurumlar için önemli avantajları da beraberinde getiriyor. Pek çok finansal kurumun halihazırda kendi sistemlerine entegre olarak kullanmakta olduğu yazılım teknolojisinin KKB üzerinden sunulmasının en büyük avantajı ise yatırım-İşletim maliyetinin çok düşük olması ve çok hızlı bir şekilde havata geçirilebilmesi.



23.05.2014

Ekonomi

Kupür Sayısı: 1 - sayfa: 1



Osman Zeki Özger: “2023 hedeflerindeki önemli yapı taşlarından biriyiz”

FKB Genel Kurulu'nda konuşma yapan **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger, Ekim 2013'te yapılan ilk 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 kritik öneminden yola çıkarak, böyle bir sistemin oluşturulması yönünde yoğun ve özverili çalışmalar yürüten ekonomi yönetimimizin engin vizyonu ile kurulan Birliğimizin, Türkiye ekonomisinin yüksek hedeflerine ulaşmasında önemli yapı taşlarından biri olacağını öngörüyoruz. 2023 hedeflerindeki önemli yapı taşlarından biriyiz. **Finansal Kurumlar Birliği** olarak bu yönde, ülkemizdeki bankacılık dışı finansal sektörün ekonomideki payının artırılması, finansman kaynaklarının çeşitlenmesi ve alternatif olanakların yaygınlaştırılması için çalışarak; bundan böyle Birlik olmanın sağladığı sinerji ile ekonomiye sunduğumuz katkıyı artırmayı hedefliyoruz” dedi.

Bankacılık dışı finansman alanının en güçlü temsilcisi konumundaki **Finansal Kurumlar Birliği** olarak, 3 sektörden toplam 120 üye şirket ve 6.500 çalışanı temsil ettiklerini belirten Osman Zeki Özger, 2013 sonu itibarıyla üç sektörün aktif toplamının 66 milyar TL, reel ekonomiye sağladığı finansman toplamının 60 milyar TL ve toplam işlem hacminin ise 119 milyar TL olduğunu belirtti.

DOSYA / FAKTORİNG

MUSTAFA GÜNDOĞDU mgundogdu@ekonomist.com.tr

FAKTORİNGÇİLER 2023'E
'İHRACATLA' ULAŞACAK

58 Ekonomist 25 Mayıs 2014

2013 YILINDA REEL SEKTÖRE 20 MİLYAR TL FİNANSMAN SAĞLAYAN VE 93 MİLYAR TL CİROYA ULAŞAN FAKTORİNGÇİLER, 2014 YILINDA YÜZDE 15 BÜYÜME HEDEFLİYOR. FAKTORİNGÇİLER, İHRACAT FAKTORİNGİ TARAFINDA DÜNYADA ÇİN'İN ARDINDAN İKİNCİ SIRADA YER ALIYOR. 2023 YILINDA 240 MİLYAR TL BÜYÜKLÜĞE ULAŞMA HEDEFİNDE DE EN BÜYÜK POTANSİYEL İHRACAT TARAFINDA GÖRÜLÜYOR. ANCAK SEKTÖRÜN BÜYÜME EĞİLİMİNİ HIZLI BİR ŞEKİLDE SÜRDÜRME İÇİN ÖNÜNDEKİ SORUNLARIN GİDERİLMESİ GEREKİYOR.

2013'e yeni yasalarıyla başlayan faktoringçiler için geçen yıl bir dönüşüm yılıydı. 13 Aralık 2012'de yayımlanarak yürürlüğe giren 6361 sayılı Kanun sonrasında altı ay içinde tüm temsilcilikler kapatılarak hepsi şube alyapısına kavuşturulan sektörde, sermaye tabanı da 20 milyon TL'ye çıkarıldı. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin bir çatı altında toplandığı **Finansal Kurumlar Birliği**'nin faaliyetlerine resmen başlamasıyla, faktoringçiler bu değişimi tamamlamış oldu.

2013'teki ekonomik ortam düşüldüğünde, geçen yıl aslında sek-

tör için oldukça zorlayıcı bir yıldır. Buna rağmen faktoring sektörü, 2013 yılında toplam aktif büyüklüğünde önceki yıla göre yüzde 23 büyüyerek 22 milyar TL'ye ulaştı. Kuruldukları 1988 yılından beri kriz dönemleri hariç her yıl büyüyen faktoring sektörü, 2014 yılında da yüzde 15 büyüme bekleniyor.

İhracat faktoringi tarafında Çin'in ardından yüzde 15'lik bir payla dünyada ikinci sırada yer alan Türk faktoringçileri, bu yıl da bu segmentte büyümeye devam edecek.

ZORLUKLARA RAĞMEN BÜYÜDÜ

Faktoring sektörü 2013 yılında toplam aktif büyüklüğünde yüzde 23 büyümeye 22 milyar TL'ye ulaşırken, işlem hacminde ise 93 milyar TL ciroyu yakaladı. Reel sektöre de 20 milyar TL kaynak yarattı. Faktoringçiler bununla birlikte geçen yıl 16 milyar TL'lik ihracata aracılık etmiş oldu. 2013 yılında sektörün reel sektöre sağladığı krediler ise özkaynaklarının 5 katını buldu.

Bu bağlamda Türkiye'de 2008 yılında 5,4 milyar TL olan toplam faktoring alacakları, geçen yıllar zarfında yüzde 29,9 bileşik yıllık büyüme oranı sergileyerek 2013 yılında 20,2 milyar TL seviyesine ulaştı. Dolayısıyla 2013 yılı tüm sektörlerde olduğu gibi faktoringçiler açısından da zorlayıcı bir yıl olsa da böylesi bir ortamda sektörün büyümeye devam ettiği gözlerden kaçmadı.

2014'TE BÜYÜME YÜZDE 15

Mayıs 2014 verileri itibarıyla yaklaşık 20 milyar TL kaynak yaratan Türk faktoringçileri, aynı dönemde aktif büyüklükte ise 21 milyar 225 milyon TL'yi geçti ve yaklaşık 26 milyar TL'lik ciroya ulaştı. **Finansal Kurumlar Birliği**

2023 hedefi
240 milyar TL

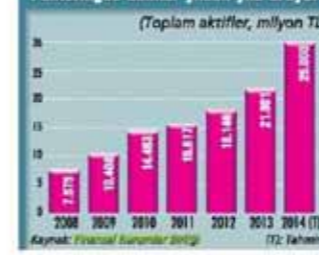
Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü yılını kutlanacağı 2023'te Türkiye'nin bölgesel güç konumunu sağlamlaştırması ve kaydedilecek büyüme oranıyla dünyanın en büyük 10 ekonomisinden birisi olması bekleniyor. Bu olumlu finansal göstergelerden reel sektörün en önemli destekçilerinden biri olan faktoring sektörünün de olumlu etkilenmesinin kaçınılmaz olduğunu düşündüklerini söyleyen **Finansal Kurumlar Birliği** Başkan Vekili Zafer Ataman, 2023'te 240 milyar TL işlem hacmi ile faktoringin GSYİH'de aldığı yüzde 5,7'deki payının yüzde 10'lara yaklaşmasını öngördüklerini belirtiyor. Ataman, "Eş zamanlı olarak, faktoringin Türkiye genelinde yaygınlaşmasını bekliyoruz. Sektörümüzün işlem hacminin yüzde 80'i de yurtiçi faktoring işlemlerinden oluştuğundan, 2023 hedeflerimiz artık Türk Lirası olarak belirliyoruz" diyor.

Sektör 2014'te yüzde 15 büyüyacak

Yıl	Yatırı toplamı	Yatırım toplamı	Toplam	Büyüme (%)
2008	31.669	5.589	37.257	-
2009	41.885	5.177	47.061	26
2010	69.110	6.858	75.978	61
2011	58.991	11.789	70.780	-7
2012	63.583	13.746	77.329	9
2013	77.728	15.104	93.382	21
2014 (T)	85.000	25.000	110.000	15

Kaynak: Finansal Kurumlar Birliği (T): Tahmin

Faktoringde aktifler yıldan yıla artıyor



Kaynak: Finansal Kurumlar Birliği (T): Tahmin

DOSYA / FAKTORİNG



Başkanı Vekili Zafer Ataman, faktoringte 2014 yılında büyüme oranlarını yüzde 15 olarak öngördüklerini belirterek, "2014 yılı sonunda toplamda 110 milyar TL civarında bir işlem hacmi yaratacağımıza tahmin ediyoruz" diyor.

Lider Faktoring Genel Müdürü Can Güney ise Türkiye'nin kredi penetrasyon oranının uluslararası standartlarla kıyaslandığında düşük, genellikle ticari banka kredilerinin kurumsal ve bireysel müşterilere yönelik olduğunu söylüyor.

İHRACAT VURGUSU

Mart 2014 verilerine göre sektör cirosunun yüzde 18'i ihracat faktoringinden geldi. 2013 verilerine göre dünyada toplam 3,1 milyar dolarlık faktoring işlem hacmi gerçekleşirken, 76 ülkede üyeleri bulunan FCI'nın 2013 yıl sonu raporuna göre Türk faktoring sektörü, sektör işlem hacminde Avrupa'da dokuzuncu, dünyada 15'inci sırada bulunuyor.

Zafer Ataman, "Türkiye, ihracat faktoringi hizmeti veren 76 ülke içinde yüzde 15'lik pazar payı ile muhabirli ihracat sıralamasında Çin'den sonra ikinci sırada yer alıyor" diyor. Ataman, teminatı olmayan mal mukabili ihracat işlemlerinde yurtdışı muhabirleri aracılığıyla garanti hizmeti sağlayan faktoringin, özellikle ihracata gelişme potansiyelinin çok yüksek olduğunu belirtiyor.

2013 yılında 640 milyon TL ciro hedeflediklerini ve bunu da 643 milyon TL olarak gerçekleştirdiklerini dile getiren Şeker Faktoring Genel Müdürü Ali Güray Demir, bu yılki işlem hacmi hedeflerini ise 730 milyon TL olarak belirlediklerini söylüyor. Demir, "Bu da yaklaşık yüzde 14'lük bir artışa tekabül ediyor. Büyümeyi belirli bir alana veya sektöre bağlı bırakmadık. Ancak uzun yıllardır hizmet verdiğimiz inşaat, gıda, tekstil, makine, çimento, ulaştırma, metal ve sağlık sektörlerinin

Sektörden satır başları

- Sektörde pazar payı yüzde 2'den daha yüksek olan 13 şirket var ve bu kuruluşlar toplam aktif büyüklüğün yüzde 61'ine sahip
- Pazar payı yüzde 2'nin üzerinde olan 13 şirket, aynı zamanda sektör özkaynaklarının yüzde 45'ini elinde bulunduruyor. Sektörün özkaynak tutarı ise 4 milyar TL.
- Şirketlerin toplam faktoring gelirleri 2 milyar 419 milyon TL'ye ulaştı. Bu gelirlerin yüzde 89'u faiz gelirlerinden, yüzde 11'i ise komisyon gelirlerinden oluşuyor.
- Şirketlerin takipteki alacak tutarı yıl sonu itibarıyla 312 milyon TL olarak gerçekleşti. Takipteki alacak tutarına bakıldığında, aktiflerin yüzde 61'ine sahip 13 şirketin diğerlerine göre daha düşük oranda kaldığı gözleniyor. Bu şirketlerin takipteki alacak toplamı içindeki payları yüzde 29'da kalırken, piyasa payı yüzde 0,25'in altında kalan 44 şirketin takipteki alacak tutarı toplamın yüzde 35'sini oluşturuyor.
- Sektörde faaliyet gösteren 77 şirketin 15'i yıl sonu bilançosunda zarar vardı.
- Geçen yıl gerçekleşen bu bilançonun devam etmesi halinde, sektördeki 77 şirketin tasfiye ve konsolidasyonla azalması güçlü bir olasılık olarak ortaya çıkıyor.

yine lokomotif sektörler olmasını öngörüyoruz" diyor. Ali Güray Demir, nihai hedeflerinin sektör aynını yapmadan, her sektörde KOBİlere hizmet sunmak olduğunu kaydediyor.

BİRLİK, FAALİYETE BAŞLADI

Büldüğü üzere Aralık 2012'de 6361 sayılı Kanun'un yürürlüğe girmesinin

ardından, finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri Finansal Kurumlar Birliği (FKB) çatısı altında toplandı ve faaliyetlerine resmen başladı. Zafer Ataman, "Finansman kaynaklarını çeşitlendirme, üyelerimizce sağlanan alternatif finansman olanaklarını yaygınlaştırmak; sektörümüzdeki uygulamalarda standardizasyonu sağlama ve eğitim faaliyetlerini düzenleme hedeflerimizde, birliğimiz sayesinde daha hızlı ilerliyoruz" diye konuşuyor.

Girişin Faktoring Genel Müdürü Nuray Ergül de birleşme ile FKB'nin Türkiye'de Bankalar Birliğinden sonra bankacılık dışı finans sektörünü temsil eden en önemli birlik haline geldiğini anlatıyor. "İlerleyen zamanlarda sektörün bilinirliği ve güvenilirliği birlik sayesinde daha da yükselecektir" diyen Ergül, beraber çalışarak elde edilecek sinerji ve güçbirliği ile oluşacak deneyim ve bilginin finans sektörüne ciddi katkı sağlayacağını düşündüğünü belirtiyor.

NEGATİF ALGI SORUNU

Tüm bunlar yanında faktoring sektörünün hem Türkiye'de hem de dünyada negatif bir algı sorunu olduğu da bilinen bir gerçek. Geçmiş yıllarda Faktoring Derneği'nin yaptığı gibi şimdi Finansal Kurumlar Birliği de bu algıyı değiştirmeye yönelik ciddi çalışmalarında bulunuyor.

Buna TEB Faktoring olarak kendilerinin de önemli katkılarının olduğunu söyleyen TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, gerek reel piyasaya gerekse de kamu otoritelerine faktoring sektörünün ekonomiye katkılarını anlatabildikleri ölçüde sektörün gelişime açık olduğu vurgusunu yapıyor. Çağatay Baydar, faktoring sektörünün bankacılık sektörüyle aynı şartlarda çalışabilmesinin, sektör açısından en önemli kazanımlardan biri olacağına dikkat çekiyor.

KKB'DEN MERKEZİ KARAR DESTEK SİSTEMİ

Kredi Kayıt Bürosu'nun (KKB) üyelerine sunmaya başladığı Merkezi Karar Destek Sistemi (MKDS) sayesinde tüm kredi tahsis süreci bütüt teknoloji ile KKB üzerinden yönetilebilecek. KKB den yapılan yazılı açıklamaya göre, kuruluştan bu yana bir veri paylaşım platformu olarak üyelerine hizmet veren KKB, kredi riski alan tüm kurum ve kuruluşların risk yönetim sürecinin her aşamasında kullanabilecekleri MKDS'yi sunmaya başladı.

Sistemin tanıtımı, Finansal Kurumlar Birliği Genel Sekreteri ve yöneticileri ile Faktoring Şirketlerinin Genel Müdür ve üst düzey yöneticilerinin katılımıyla 13 Mayıs'ta gerçekleştirildi. MKDS, sürekli değişen iş ortamına uyum sağlayacak şekilde kredi politikalarının ve buna bağlı olarak kararların devamlı güncellenmesi, optimize edilmesi ve etkin bir strateji yönetimiyle birlikte KKB raporlarının tahsis süreci içerisinde de-

ğerlendirilmesi için mümkün olan en esnek ve kontrollü platformu sunuyor. Bankalar, leasing ve faktoring kuruluşları, tüketici finansman şirketleri, sigorta şirketleri, telekom şirketleri ve reel sektörün kullanabileceği sistem, sahip olduğu tüm özellikleri ile başvuru, limit ve tahsilat yönetimi alanlarında süreçlere katkı sağlayacak. Her türlü raporlamayı basit ve hızlı bir şekilde yapmayı olanaklı kılan sistem sayesinde risk yönetimi kolaylaşırken, karar süreçleri kosalacak, karar kriterleri etkin ve pratik olarak yönetilebilecek ve geçmişte verilen kredi kararlarının doğruluğu ölçülebilecek. Tüm teknik altyapısı ve işletimi KKB tarafından merkezli olarak sunulacak MKDS ile kredi veren kurumlar tamamen kendileri tarafından belirlenmiş kredi politikalarını uygulayabilecekleri bir karar destek sistemine minimum IT kaynağı ve entegrasyon süresi ile sahip olacak. (Finans Servisi)

YENİ ÜRÜN İLE BÜYÜME

Haziran 2009'a kadar finansal kiralama ile edinilen taşıt araçları "özmal" olarak kabul ediliyordu. Haziran 2009'da Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yapılan değişiklik ile finansal kiralama ile edinilen araçlar "sözleşmeli ticari araç" olarak kabul edildi. Bu değişiklik ile kara taşıt araçlarının finansal kiralama yolu ile edinilmesi sınırlandı. **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger, finansal kiralama konusunda araçların "özmal" olarak tanımlanması hakkında bir değişiklik yapılması yönünde beklentilerinin bulunduğunu söyledi. Sektörün özellikle Sat-Geri Kirala ürününün sağlayacağı ivme ile önemli bir büyüme potansiyeline sahip olduğunu dile getiren Özger ile yeniden yapılanan finansal kiralama sektörünün durumu ve geleceği üzerine konuştuk.

ARİFE GAMLI DOĞANOĞLU
arife.gamli@abemedya.com

REEL SEKTÖRE 73 MİLYAR TL FON HEDEFİ

Bankacılık dışı finans kesiminin en önemli unsurlarından olan Finansal Kiralama (leasing), Faktoring ve Finansman Şirketleri, **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altında toplanarak güçlerini birleştirdi. Bu birleşmeyle hacim ne oldu, sektöre katkıları nelerdir?

Banka dışı finansal kurumlar, mevduat toplamadıkları için daha esnek mevduat esaslarına tabidir. Banka dışı finansal kurumların bir diğer farkı ise verdikleri kredi ile neyi finanse ettiklerinin biliniyor olmasıdır. Bankacılık dışı finansman alanının en güçlü temsilcisi konusundaki **Finansal Kurumlar Birliği** olarak, 3 sektörden toplam 120 üye şirket ve 6 bin 500 çalışanı temsil ediyoruz. 2013 sonu itibarıyla üç sektörümüzün aktif toplamı 66 Milyar TL, reel ekonomiye sağladığı finansman toplamı 60 Milyar TL ve toplam işlem hacmi ise 119 Milyar TL oldu. 2013 yılında finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri reel sektöre 60 Milyar TL fon temin etti. 2014 yılında bu tutarın 73 Milyar TL'ye ulaşacağını tahmin ediyoruz. Birliğin sektörlerimize getireceği standartlar, gelişim imkanları, üretilecek bütçenin artması, ulusal ve uluslararası tanıtım fırsatları ile hedeflerimize doğru, daha hızlı bir şekilde ilerleyeceğimizi ve ülkemize kattığımız değeri artıracığımızı düşünmüyoruz.



YENİ FİNANSMAN OLANAKLARI

Önümüzdeki dönemde hangi ürünlerin öne çıkması bekleniyor?
Tasarruf oranının artırılmasına ve cari açığın azaltılmasına yönelik makro ekonomik politikalar nedeniyle tüketicilere yönelik kredi arzında bir azalma bekleniyor. Özellikle otomobil kredilerine getirilen minimum peşinat oranı ve vade kısıtlaması otomobil satışlarının azalmasında önemli

rol oynadı. Diğer taraftan, kredi kartlarına geden taksitlendirme kısıtlaması, tüketicileri mal ve hizmet edinimlerini tüketici kredisi kullanarak finanse etmeye yönlerecek. Satış noktasında kredilendirme konusunda uzmanlaşmış Birliğimiz üyesi finansman şirketlerinin bu uygulamalarını geliştirmeleri, satıcılara işbirliği anlaşmaları yaparak tüketicilere yeni finansman olanakları sunmalarını bekliyoruz. Haziran 2009'a kadar finansal kiralama ile edinilen taşıt araçları "özmal" olarak kabul ediliyordu. Haziran 2009'da Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yapılan değişiklik ile finansal kiralama ile edinilen araçlar "sözleşmeli ticari araç" olarak kabul edildi. Bu değişiklik ile kara taşıt araçlarının finansal kiralama ile edinilmesi çok sınırlandı. Finansal kiralama konusu araçların "özmal" olarak tanımlanması hakkında bir değişiklik yapılması yönünde beklentimiz var.

KONSOLIDASYONU ÖNGÖRMÜYÖRÜZ

Geçtiğimiz günlerde Fitch'ten yapılan açıklamada, Türkiye'de gelecek 18 ayda faktoring şirketleri arasında konsolidasyon olmasının beklendiği kaydedildi. Bu konudaki görüşleriniz nelerdir?

Değerlendirmede yer alan, Türkiye'de Finansal Kiralama sektörünün özellikle Sat-Geri Kirala ürününün sağlayacağı ivme ile önemli bir büyüme potansiyeline sahip olduğuna ilişkin görüşe biz de katılıyoruz. Ancak faktoring sektöründe yaşanacağı öngörülen konsolidasyon konusunda Birlik olarak değerlendirmemiz biraz farklı. Şöyle ki; 2006-2009 yılları arasında Finansal Kiralama, Finansman ve Faktoring şirketlerinin BDDK'ya devri ile birlikte yaşanan intibak sürecinde sermaye artırım zorunluluğu getirilmiş ve o dönemde pek çok şirketimiz bu zorunluluğu yerine getiren, yollarına başarı ile devam etmiştir. Dolayısıyla hali hazırda faaliyet gösteren Faktoring şirketlerimiz zaten güçlü sermaye yapıları ile yollarına devam eden şirketler. Bu nedenle biz, açıklamada söz edildiği şekilde 2015 sonuna kadar sektörde faaliyet gösteren şirketlerin yarıya yakınını konsolidasyona götürecekleri gibi bir gelişmeyi öngörmüyoruz. Böyle bir durum ancak çok marjinal bir oranda cereyan edebilir. İtüz sermaye artırımını gerekliliğini tüm şirketlerimizin yerine getirebilecek güçte olduğunu düşünmüyoruz.



Ulusal ve Uluslararası Rekabette KOBİ'ler

TOSYÖV ve ASO'nun işbirliğiyle düzenlenen "Ulusal ve Uluslararası Rekabette KOBİ'ler" seminerinde konuşan Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz, rekabetin bilgi ve teknoloji kavramlarını gündeme getirdiğini söyledi.

Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV) ve Ankara Sanayi Odası (ASO) işbirliği ile düzenlenen "Ulusal ve Uluslararası Rekabette KOBİ'ler" konulu seminer, Ankara'da gerçekleştirildi. Seminerin açılışında konuşan Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz, Türkiye'de orta ölçekli firmaların büyük ölçekli firma düzeyine geçmesi noktasında sıkıntılar yaşandığını belirterek, "Türkiye orta gelirden yüksek gelire geçecekse şirketlerinin de orta işletme düzeyinden büyük işletme düzeyine daha hızlı geçmeleri gerekiyor" dedi. Küresel krizin etkilerinin yaşandığı bir ortamda ulusal ve uluslararası rekabet kavramının çok daha fazla ön plana çıktığını dile getiren Yılmaz, "Rekabet dediğimiz zaman bilgi ve teknoloji kavramları gündeme geliyor. Bilgi ve teknolojiye hakim olanlar rekabette ön plana çıkıyorlar" ifadesini kullandı. KOBİ'lerin gelişen piyasa koşullarına hızlı uyum yeteneği, esnek üretim yapısı, işsizliğin azaltılması ve yeni iş alanlarının açılması gibi olumlu özelliklere sahip bulunduğunu belirten Yılmaz, Türkiye'deki girişimcilerin büyük bir kısmının KOBİ olarak faaliyet gösterdiğine dikkati çekti. Rekabetçiliğin odağında da insanın olduğunu dile getiren Yılmaz, bu anlamda uzun zamandır ülke gündeminde bulunan "Yeni İstihdam Stratejisi'nin Yüksek Planlama Kurulu kararıyla onaylandığını ifade etti.

Açılan işletmelerin ömürleri uzatılmalı

ASO Başkanı Nurettin Özdebir, bugün dünya devi olan firmaların vaktiyle küçük bir KOBİ olarak iş hayatına başladıklarını belirterek Türkiye'de kriz dönemlerinde bile açılan şirket sayılarının kapananlardan fazla olduğunu kaydetti. Özdebir, "Açılanların

ömürleri ne kadar uzun bunları tartışmamız lazım. Firmalar büyüdükçe üzerine daha fazla yük gelmesi lazım. İşletmelerimizin ortalama ömrü 10 yıl. Firmayı KOBİ'likten kurtarabilmemiz için bu ömrü uzatmamız gerekiyor" diye konuştu.

TOSYÖV Başkanı Rahmi Aktepe ise son yıllarda Türkiye'nin toplumsal ve ekonomik gelişmesi gündeme alındığında, ilk aklı KOBİ'lerin geldiğini belirterek, "KOBİ'lerin daralan işgücünde, istihdamda ve katma değer yaratma açısından özel bir yeri vardır. KOBİ'lerimiz yenilikçi yaklaşımlarıyla inovasyon ve Ar-Ge ile katma değer yaratan ürün geliştirmesinin çabası içindedir" açıklamasını yaptı.

Açılış konuşmalarından sonra Çankaya Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Ziya Burhanettin Güvenç'in moderatörlüğünde "Rekabetçi Sanayileşme Modelleri" konulu panel gerçekleştirildi. Panelde Durukan Şekerleme Eş Başkanı Nedim Durukan, THK Üniversitesi İşletme Fakültesi Dekanı Doç.Dr. Emin Akçaoğlu, Ostim OSB Başkanı Orhan Aydın, Teknokentler Derneği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatih İlüs, Microsoft Türkiye KOBİ'lerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Begim Başlıgil birer sunum gerçekleştirdi.

Öğleden sonraki oturumda ise Devlet Eski Bakanı Ayfer Yılmaz moderatörlüğünde "Uluslararası Ticarette Rekabet" konulu panel yapıldı. Panelde, Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü KOBİ ve Kümelendirme Destekleri Daire Başkanı Emrah Sazak, Uluşoy Elektrik Yönetim Kurulu Başkanı Sait Uluşoy, İstanbul Bilgi Üniversitesi Öğretim Üyesi Yasin Beceni, DHL Express Pazarlama, Müşteri İlişkileri ve İletişim Direktörü Nil Keskin Keleş ve **Finansal Kurumlar Birliği** Direktörü Sevilay Aşar ve ANGIAD Yönetim Kurulu Üyesi Oğuzhan Uzunokya düşüncelerini açıkladı.

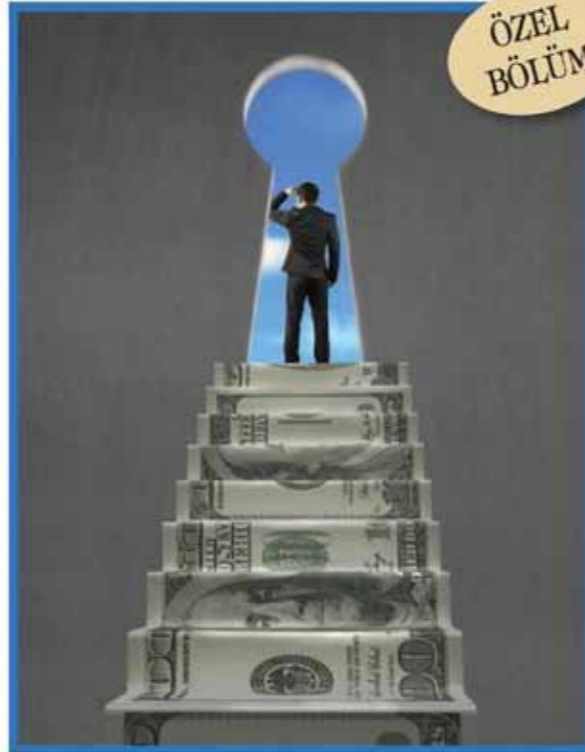


FINANS

FAKTÖRİNG

ANADOLU

Faktoring sektörü, Anadolu'da yeni açılım peşinde. Açılım ise Anadolu'daki KOBİ'ler aracılığıyla yapılacak. İşte bu nedenle şirketler, hem teşkilatları hem bağlı oldukları bankaların şubeleriyle Anadolu'da tabana yayılıyor. Yeni şube açılacak yerler arasında ise özellikle Adana, Antalya, Bursa, Denizli, Gaziantep, Kayseri gibi sanayinin öne çıktığı kentler yer alıyor. Karadeniz de şirketlerin radarındaki bölgeler arasında yer alıyor.

ÖZEL
BÖLÜM

PLANLARI

Faktoring sektörü son 6 yıldır hızlı bir büyüme trendi gösteriyor. Sektörün işlem hacmi, 2008 yılı sonunda 37 milyar TL iken 2013 sonunda 93 milyar TL'ye geçti. 2008 yılında 5,4 milyar TL olan toplam faktoring alacakları, yıllık ortalama yüzde 29,9 büyüyerek 2013 yılında 20,2 milyar TL seviyesine ulaştı. Geçen yıl faktoring sektörünün ağırlıklı olarak KOBİ segmentinde olan müşterilerine yarattığı finansman ise 20,2 milyar TL'yi buldu.

Giderek güçlenen sektörde asıl ivme büyük kurumsal firmaların sektöre girmesiyle 2010 yılında yakalandı. Ciroda bir önceki yıla göre yüzde 100 oranında artış yaşandı ve işlem hacmi 75 milyar TL seviyesine ulaştı. Ardından 2012 yılı sonunda uzun zamandır beklenen yasal altyapıya kavuşulması da sektörün gelişimini olumlu etkiledi. Bunun meyvelerini de sektör, 2013'te işlem hacminde yüzde 20 büyüyerek gösterdi.

Bu yıl sektör, ilik iki ayı daha sakin geçirdi. Ancak mart ayından itibaren hacimlerde

• ELÇİN CİRİK ecirik@capital.com.tr

hareketlenme görülmeye başlandı. **Finansal Kurumlar Birliği**, sektörün 2014 yılında en az yüzde 15 büyüyerek 110-115 milyar TL işlem hacmine kavuşacağını öngörüyor.

77 oyuncusu bulunan sektörde, bu büyüme temposunda rekabetin koşulları da değişiyor. Gelişmiş ülkelerde faktoring sektörü, milli gelirden yaklaşık yüzde 10-12'si arasında pay alıyor. Türkiye'de ise bu oran hala yüzde 5-6'lar seviyesinde. Bu payın Türkiye'nin büyümesine paralel yükselmesi bekleniyor. Bu büyümeyi yakalamak için sektörün ana müşteri kütlesini genişletmesi gerekiyor. Burada da KOBİ'ler kritik rol oynuyor. Pek çok faktoring şirketinin, özellikle Anadolu'da yayılma planı hazır.

YENİ HEDEF ANADOLU

Bu planlarda kilit rol, Anadolu'daki KOBİ'lere biçiliyor. Bugün sektör genelinde müşteri adedinde 3 büyük şehir dışındaki illerin payı yüzde 30'u buluyor. Yöneticiler bu payın, 2018'de yüzde 45-50'ye kadar çıkabileceğini düşünüyor. Bu trendi gören büyük oyuncular, Anadolu merkezli KOBİ'leri hedef segment olarak alıyor. Öyle ki Seker Faktoring'in aktif müşterilerinin yüzde 67'si Anadolu'dan geliyor. Deniz Faktoring Genel Müdürü Mustafa Şahan, 5 binin üzerindeki aktif müşterilerinin yüzde 60'ının 3 büyük il dışından olduğunu açıklıyor.

Anadolu'da yeni müşteri kapmada kıyasıya bir rekabet yaşanıyor. Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Coşkun Bulak, bugün aktif 2 bin 500 müşterilerinin yüzde 30'unun İstanbul, Ankara ve İzmir dışından olduğunu söylüyor. "Anadolu'daki potansiyelin farkındayız. Bu nedenle Anadolu şubelerimizi çalışan sayısını artırmak suretiyle destekledik" diye anlatıyor. Böylece şirket, bu yıl Anadolu'da 500'ün üzerinde yeni müşteri kazanma planı yapıyor.

Bu tablo diğer büyükler için de geçerli... 1.400 şirket ile aktif olarak çalışan Fiba Faktoring'in Anadolu merkezli müşterilerinin toplam içinde payı yüzde 20. Genel müdür Oya Yüksel, Anadolu şirketlerinin toplam içindeki payını artıracaklarını şöyle aktarıyor: "2015 sonuna kadar bu oranı, yüzde 30-40 seviyesine çıkarmak istiyoruz."

Müşterilerinin yüzde 40'ı Anadolu merkezli



OYA YÜKSEL



olan TEB Faktoring'in genel müdürü Çağatay Baydar da orta vadede Anadolu'da 2 bin yeni müşteri kazanmak istediklerini vurguluyor.

Garanti Faktoring'in bu yıl İstanbul dışı müşterileri için zor bir hedefi var. Genel müdür Hülki Kara, "6 bin müşterimizin yüzde 51'i, üç büyük şehir dışında. Bu yıl İstanbul dışındaki şubelerimizde 2 bin 400 yeni müşteriyle en az bir kez işlem yapmayı hedefliyoruz" diyor.

HANGİ İLLER GÖZDE?

Sektörün, Türkiye çapında toplam şube sayısı 330'u geçiyor. Sektörün lider oyuncularının etkin olduğu illere bakıldığında üç büyük şehrin dışında Anadolu'nun sanayi

Faktoring şirketi	Hedefler (Gelecek 3 yıl)
Yapı Kredi	Karadeniz, İç Ege ve Batı Akdeniz'de yayılma potansiyeli görüyor.
Deniz	Bu yıl Diyarbakır'da açacağı şube ile 18 noktaya ulaşacak.
Fiba	Konya şubesini açtı ve Gaziantep, Kayseri ve Adana bölgelerini araştırıyor.
Garanti	Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da hizmet vermek için çalışmalar yapıyor.
Girişim	Marmara'da İstanbul'a yakın şehirlerde şubeleşmeye sıcak bakıyor.
Şeker	Bu yıl Karadeniz Bölgesi'nde şube açacak. 2015 sonunda 11 şube hedefliyor.
Eko	Yıl sonuna kadar İzmit, Mersin ve Erzurum'da 3 şubeyi devreye alacak.



Coşkun Bulak, "Anadolu'daki potansiyelin farkındayız. Şubelerimizi açarak müşteri sayısını artırmak suretiyle destekliyoruz" diyor.

şehitlerinde yoğunlaşma dikkat çekiyor. Fiba Faktoring Genel Müdürü Oya Yüksel, en çok çalışılan sektörlerin inşaat, tekstil, imalat, gıda ve kimya olduğuna dikkat çekiyor. Sektörün şubeleştiği iller de bu gerçeği ortaya koyuyor. Sektörün öncü şirketleri, özellikle Adana, Antalya, Bursa, Denizli, Gaziantep ve Kayseri'de müşterilerine şubeleri aracılığıyla ulaşıyor.

Şirketlerin, Anadolu'da şubeleşme istahı da sürüyor. "Bu yıl hedeflediğimiz yeni müşterilerin yüzde 94'ü KOBİ" diyen TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, "Dolayısıyla şubelerimizin yerini belirlerken özellikle KOBİ'lerin yoğun olduğu bölgeleri seçiyoruz. Özellikle Anadolu'da taleplerin olduğu bölgelere yakın planlama yapıyoruz" diyor. Bu yaklaşımla TEB Faktoring önümüzdeki 3 yılda şube sayısını 17'den 30'a çıkarmayı planlıyor.

Müşterilerinin yüzde 90'ı KOBİ'lerden oluşan Yapı Kredi Faktoring'in genel müdürü Coşkun Bulak da "Şu anki mevcut şubelerimiz Karadeniz'e oldukça uzak sayılır. Bu nedenle öncelikle Karadeniz için fikir oluşturmaya çalışıyoruz. Öte yandan İç Ege ve Batı Akdeniz'de potansiyel açısından deşerli" diyor.

Şeker Faktoring, bu yıl Karadeniz'de bir şube açacak. Genel müdür Ali Güray Demir,

FAKTÖRİNG

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



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

BANKA KANALI DA ETKİN

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

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

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

KAAN GÜR / AKBANK TİCARİ BANK. SORUMLU GM YARD.

"İHRACAT FAKTÖRİNGİ ODAKLIYIZ"

GELEN TALEP ÜZERİNE Ülkede genelde ihracatın büyük kısmının mal mukabili yani açık hesap şeklinde gerçekleşmesiyle son dönemde artan "alacak garantisi" talepleriyle ilgili "alacak sigortası" ve "ihracat faktoringi" öneriyor. Böylelikle ihracatçıların alacaklarıyla ilgili ticari ve politik riski bertaraf ediyor ve uygun finansman imkanı sunuyor. Eximbank ile "Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası" kapsamında alacaklar karşılığında finansman sağlanmasına yönelik protokollümüz geçtiğimiz yıl revize edilerek ihracatçıların hizmetine sunuldu.

KOBİ'LERLE BÜYÜYECEĞİZ Faktoring işlemlerinde ülke genelinde yüzde 25'lik bir büyüme öngörüyoruz. Bu kapsamda mevcut ihracat faktoringi işlemlerinde müşterilerimizin gelişen ihtiyaçlarına odaklanarak ağırlıklı olarak dış ticaret alanında faaliyet gösteren ticari ve KOBİ müşterileri bazında büyümeyi planlıyoruz. Mevzuat değişikliğiyle konvertibl olmayan döviz cinsi üzerinden işlem yapılmasına olanak verilmesi üzerine, müşterilerin ruble ile dış ticaret, mevduat ve kredili ürünlerde işlem yapmalarını sağlıyoruz. Önümüzdeki dönemde bu yönde çalışan şirketleri desteklemek amacıyla hizmetlerimizde artış olacaktır.



FAKTÖRİNG

ulaşmak istediğimiz toplam müşteri sayısı 22 bin 200 civarında ve bu yıl şu ana kadar ulaştığımız yeni müşterilerimizin yarısının bankamız kanalıyla geldiğini söyleyebiliriz" diyor.

Deniz Faktoring de benzer anlayışla çalışıyor. Deniz Faktoring Genel Müdürü Mustafa Şahan, bu yöndeki çalışmalarını şöyle aktarıyor:

NURAY ERGÜL
BULUTLAR

NURAY ERGÜL BULUTLAR / GİRİŞİM FAKTÖRİNG GM

"ŞUBELEŞME FİKRİNE
SICAK BAKIYORUZ"

MARMARA'DA ETKİNİZ Bütün operasyonlarımızı genel müdürlüğümüzden yürütüyoruz. Her ne kadar şubemiz olmasa da Marmara Bölgesi'ndeki yakın şehirlerde müşterilerimiz var. Bu tip firmalar, toplam portföyümüzün yüzde 20'sini oluşturuyor. Anadolu firmalarına ulaşmak, onlara iyi hizmet verebilmek için şubeleşmek şart. Bu nedenle şubeleşme fikrine sıcak. Önümüzdeki yıllarda şube açma hedefimiz var. Şu anki hedefimiz aktiflik müşterilerimizin bulunduğu illere yoğunlaşmak, o şehirlerde daha fazla müşteriye ulaşmak.

HEDEF KOBİ'LER 2013 sonu olacak rakamımız, 327 milyon TL ve nisan sonu itibarıyla yüzde 13 büyüdük. Bu yıl işlem hacrimizi ve plasmanımızı yüzde 20 artırmayı hedefliyoruz. İlk 3 ayda oldukça iyi bir performansa gösterdik. Temkinli, proje bazlı işlemlerde küçülmeden, KOBİ segmentinde büyümek ve yayılmak istiyoruz. Sadece müşteri sayımızı değil aynı zamanda ortalama işlem büyüklüğümüzü ve müşteri başına gelecek büyüklüğümüzü artırmayı amaçlıyoruz.

"Denizbank'ta portal anlayışı vardır. İştirakler ve banka birbirini rakip olarak görmez. Bu nedenle müthiş bir sinerjimiz var. 2011 başında Denizbank şubelerinin faktoring işlemi payından aldığı pay yüzde 13'tü. 2014 Şubat itibarıyla ise işlem hacrimizin yüzde 50'si banka şubelerinden geliyor. Biz yüzümüzü Denizbank'a çevirdik. Böylece bankanın 700 şubesi ve 16 bölge müdürlüğümüzle her ilde varız."

"Politikamız sadece farklı illerde şube açmaktan ibaret değil. Olabildiğince tabana yayılarak her geçen gün yeni sektörlerle ve müşterilere ulaşma istejindeyiz" diyor Fiba Faktoring Genel Müdürü Oya Yüksel de Fibabanka'nın da işlem hacminde önemli bir kanal olması için çalışıldığını belirtiyor.

GELECEK HESAPLARI

Hem şube hem banka kanalıyla iki koldan rekabet eden şirketlerin, bu yıl için de güçlü büyüme planları mevcut. Çoğu büyük oyuncu, sektörün bu yıl beklenen ortalama büyümesi yüzde 15'in üzerine çıkmak için çalışıyor.

Bu mamada en iddialı hedef, Deniz Faktoring'in. Şirketin genel müdürü, bu yıl sonunda ciroyu yüzde 40 büyütmeyi planlıyor. Eko Faktoring de 2015 yılında 1 milyar 70 milyon TL olan cirosunu bu yıl 1,4 milyar TL ile kapatmak istiyor. Eko Faktoring

MUSTAFA
SAHAN

FAKTÖRİNG

Çağatay Baydar, orta vadede Anadolu'da 2 bin yeni müşteri kazanmak istediklerini vurguluyor.



Genel Müdürü Hakan Dilek, "Hedefimiz 5 yıl içinde Türkiye'de ihracat faktoringinde ilk 5'e girmek. Plasman rakamımız geçen yıl 375 milyon TL'ydü. Bu yıl 475 milyon TL'ye yükselteceğiz" diyor.

Garanti Faktoring'in bu yılki hedeflerini genel müdür Kara, şöyle açıklıyor:

CAN GÜNEY / ÜDER FAKTÖRİNG GM

"HALKA ARZA
HAZIRLANIYORUZ"

22 BİN MÜŞTERİ Yurt çapında 26 şube ve 160 civarında çalışanla sahibiz. 22 bini aşan KOBİ müşterimize, yurtiçi alacaklarının finansmanı konusunda hizmet veriyoruz. Şirketimizin yüzde 9,9 hissesi, uluslararası bankacılık grubu Credit Suisse'e ait. Bu özelliğimizle Türk faktoring sektöründe çoğunluk hissesi bir bankaya ait olmayan, ancak ortakları arasında uluslararası bir bankacılık grubu bulunan tek şirkettiz. 21'inci yılını dolduran şirketimizin gelecekte en yüksek pazar payına sahip şirketlerden biri olmasını hedefliyoruz.

KURUMSALAŞMA Kurumsal yönetimin önemine inancımızda 2008 yılından beri halka açık bir şirket olmadığımız halde aldığımız "Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu"nu her yıl yükseltmeyi başarıyoruz. 2013'te "Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu En Yüksek Halka Açık Olmayan Şirket" kategorisinde en yüksek notu alarak, 3'üncü kez birincilik ödülüne layık görüldük. Şirket paylarımızın halka açılması için ocak ayında SPK'ya ve diğer yetkili mercilere başvurduk. Gerçekleştirileceğimiz halka açma kurumsallaşmada önemli bir adım olduğuna yürekten inanıyoruz.

"Her yıl sektör büyümesinin üstünde bir performans sergilemek için çalışıyoruz. Hem işlem hacminde hem müşteri sayısında yüzde 20-25 bandında büyümeler hedefliyoruz. Özellikle aktifimiz içindeki KOBİ payını arttıracaktır."

Yapı Kredi Faktoring ve Fiba ise bu yıl için sektör paralelinde büyüme hedefi belirledi. Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Coşkun Bulak, "2014 yılında da toplam işlem hacmine göre sektör liderliğimizi devam ettirmeyi hedefliyoruz. Bu yıl toplam 1.500 civarında yeni müşteri kazanacağız. Hacim olarak yüzde 10-15'er seviyesinde büyüme yakalamayı planlıyoruz" diyor.

Fiba Faktoring Genel Müdürü Oya Yüksel, tabana yaygın kredi ve pazarlama politikaları doğrultusunda, müşteri adedelerindeki artışın büyümenin ötesinde yüzde 20-25 aralığında gerçekleşeceğini düşünüyor.

"Bu yıl ilk 4 ayda hedeflerimizi yakaladık ve yıl sonunda da 750 milyon TL işlem hacmine ulaşacağız" diyor Şeker Faktoring Genel Müdürü Ali Güray Demir ise daha temkinli hedeflerle ilerliyor. "Bu yılki işlem hacmi hedefimiz yüzde 14. Büyümemizde inşaat, gıda, tekstil, makine, çimento, ulaştırma, metal ve sağlık sektörlerinin yine lokomotif olmasını öngörüyoruz" diyor.

İHRACAT DA KUVVETLENİYOR

Faktoring şirketleri, bu büyüme oranlarını yakalamak için ihracat faktoringine de yoğunlaşıyor. 2014 Mart ayı itibarıyla yaklaşık 20 milyar TL kaynak yaratan Türk faktoring şirketleri, aynı dönemde yaklaşık 26 milyar TL'lik ciroya ulaştı. **Ekonomi Kurumlar Birliği**



CAN GÜNEY

FAKTÖRİNG

Başkan Vekili Zafer Ataman, bu yılın ilk çeyreğinde sektör cirosunun yüzde 18'inin ihracat faktoringinden geldiğini açıklıyor.

Türkiye ihracat faktoringinde önemli bir yerde. "Türkiye, ihracat faktoringi hizmeti veren 76 ülke içinde yüzde 15'lik pazar payı ile muhabirli ihracat sıralamasında Çin'den sonra ikinci sırada yer alıyor" diyen Zafer Ataman, teminatı olmayan mal mukabili ihracat işlemlerinde yurtdışı muhabirleri aracılığıyla garanti hizmeti sağlayan faktoringin, özellikle ihracata gelişme potansiyelinin çok yüksek olduğunu belirtiyor.

Toplam 3,08 milyar dolarlık global ihracat faktoringi işlemlerinde ise Factors Chain International'ın (FCI) 2013 yıl sonu raporuna göre Türk faktoring sektörü, sektör işlem hacminde

Avrupa'da dokuzuncu, dünyada 15'inci sırada bulunuyor. Fiba Faktoring Genel Müdürü Oya Yüksel, "İhracatın finansmanı ve alacağın garantisini açısından faktoring çok özgün ve etkin bir kaynak. İhracat artışıyla paralel olarak ihracat faktoringine olan ilgi de artıyor. 2013 yılında Türk faktoring sektörü, 16 milyar TL'lik ihracata aracılık etti. Yurtdışı faktoring hizmetleri belirli bir deneyim ve uluslararası muhabir ağı gerektiriyor" diyor. Fiba Faktoring, ihracat faktoringinde aktif sayılı öncü şirketlerden. Oya Yüksel, "Önümüzdeki dönem hem uluslararası muhabir ağımızı genişletmek hem destek olduğumuz ihracatçı sayısını artırmak istiyoruz" diyor.

Aynı şekilde TEB Faktoring de ihracat faktoringde iddialı pozisyonunu ileri taşımaya hedefliyor. TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, "2013 yılında 8,5 milyar TL ciromuzun 5 milyar TL'sini ihracat faktoringi işlemlerinden gerçekleştirdik. İhracat faktoringinde Türkiye'de lider, uluslararası arenada ise dünyanın Bank of China'dan sonra ikinci en büyük ihracat faktoringi yapan şirketiz. Ayrıca FCI tarafından 2009, 2010, 2011 ve 2012 yıllarında dünyanın en iyi ihracat faktoringi şirketi seçildiğimiz altın çizmek gerek. 2013 yıl sonu birlik verilerine göre toplam faktoring cirosunda yüzde 9'luk pazar payıyla üçüncü sırada, ihracat faktoringi cirosunda ise yüzde 32'lik pazar payıyla lider konumunda yer aldık. 2014'te de hedef ciromuzun yüzde 54'ü ihracat faktoringinden gelecek. Stratejik amacımız, Türkiye ve dünyadaki pozisyonumu daha yalçınca taşımak" diye konuşuyor.

Deniz Faktoring Genel Müdürü Mustafa Şaban da ihracat tarafında iddialı olduklarını şu sözlerle aktarıyor: "FCI işlemlerinde, 2013 yılı ihracat faktoringi Türkiye işlem hacminde bir önceki yıla göre yüzde 3'lük bir artış yaşadı ama şirketimiz 262 milyon Euro işlem hacmi yaparak burada yüzde 58 oranında artış gösterdi ve ihracat faktoringinde yılı 3'üncü sırada tamamladık."

3 ŞİRKET YILA İYİ BAŞLADI

FİBA'NİN HEDEFİ Bu yılın ilk 4 ayı sektör için iyi başladı. Fiba Faktoring Genel Müdürü Oya Yüksel, "2013'te hedeflerimiz doğrultusunda 700 milyon TL'lik plasman ve 2,5 milyar TL işlem hacmine ulaştık. Bu yılın ilk 4 ayını 800 milyon TL'lik hacim ve 3 bin 300 işlem ödeleriyle kapattık. 2014'te kredi büyüklüğümüzü ve işlem hacrimizi yüzde 15 artırmayı planlıyoruz. 1.400'ün aktif müşteri edelimizi de 1.600'a çıkaracağız" diyor.

TEB'İN PLANI TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar da bu yıl ciroda yüzde 13, kullandıkları fonlarda yüzde 20 büyümeye hedefliyor. "2014 yılı hedef ciro rakamını, yüzde 54'ü ihracat faktoringi olmak üzere 9,6 milyar TL belirledik. Ulaşmayı hedeflediğimiz 22 bin 200 toplam müşteri arasında KOBİ'lerden oluşacak. 2013'te ihracat faktoringinde 4,9 milyar TL'ye ulaştık. Bu yıl bu ciromuzu yüzde 10 civarında büyüteceğiz."

DENİZ'İN STRATEJİSİ Deniz Faktoring Genel Müdürü Mustafa Şaban, "2014 için kendimize her krizde sektör liderliği gibi çok iddialı bir hedef koyduk. TL kredilerde yüzde 28, toplam kredilerde ve aktif toplamında yüzde 25'lik büyümeye planlıyoruz. Buna bağlı olarak ciroda kısa vadede işlemlerin etkisiyle yüzde 40'lik bir büyümeye öngörüldük. KOBİ segmentinde büyümeye stratejimizin sonucu sözleşme ve müşteri sayımızda yüzde 50 büyüyeceğiz. 65 milyon TL kârlı sektörü kârlılıkla ilk sırada kapatmayı hedefliyoruz" şeklinde konuşuyor.

İhracat faktoringinde Türkiye dünya 2'ncisi



Zafer Ataman

KOBİ'LERİN alacak finansmanında önemli rol oynayarak Türkiye ticari hayatı içinde stratejik bir rol üstlenen faktoring sektörü, ülke ekonomisi için önemli potansiyel vaat ediyor. **Finansal Kurumlar Birliği** Başkan Vekili Zafer Ataman, reel sektörün dış kredi arayışlarını azaltarak, döviz riskiyle bozulan ortadan kaldıran faktoring sektörünün, üretimin yüzde 90'ına sahip KOBİ'lerin yatırım ve üretim faaliyetlerini artırmalarında kritik bir rol üstlendiğini söyledi.

Ülkemizde 77 şirketin faaliyet gösterdiği faktoring sektörünün 4 bin 500 çalışan istihdam ettiğini dile getiren Ataman, şöyle devam etti:

Tanıtım sürüyor

"Türkiye çapında 333 şubesi bulunan bu şirketlerin toplam müşteri sayısı yaklaşık 90 bin, 16 milyar TL ihracat faktoringi olmak üzere toplamda 94 milyar TL'lik bir işlem hacmine sahip olan bu 77 şirketin aktif büyüklüğü 22 milyar TL seviyesinde. Reel sektöre 2013'te 20 milyar TL finansman sağlayan sektörümüz, dünya sıralamalarında en büyük 15. faktoring sektörü konumunda. İhracat faktoringinde Çin'in ardından dünya ikincisiyiz. 2013 yılı bir önceki yıla karşılaştığımızda, Türkiye faktoring sek-

Satın alma maliyeti düşüyor

ZAFER Ataman, faktoringin mal veya hizmet satışından doğmuş veya doğacak alacakların temlik olarak sabıca firmaya garanti, tahsilat/alevacı yönetimi ve finansman hizmetlerinden en az birinin sunulduğu finansal bir enstrüman olduğunu belirterek, avantajlarını şöyle sıraladı:

- İşletmelere, sürekli ve kesintisiz nakit akışı sağlar, hızlı ve kontrollü büyümeye potansiyeli yakalar.
- Faktoring sayesinde bilançoda, alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azalır, işletme sermayesi ve likidite artar.
- Faktoring finansmanı ile peşin mal alımı yapan firmalar satın alma maliyetini düşürür.
- Faktoring hizmeti alan firma, satışlarında, alıcılara uzun vade tanıyarak rekabet gücünü artırır.
- Tahsilat takibini faktoring şirketine devreden firmalar, disiplinli tahsilat takibinin yanı sıra düzenli raporlama hizmetinden de faydalanır.

törünün işlem hacmi bazında büyüme oranı yüzde 21 olarak gerçekleşti. Önümüzdeki dönemde büyüme trendini sürdürmeye odaklanan sektörün bu yılsonuna kadar 110 milyar TL'lik bir işlem hacmine ulaşmasını öngörüyoruz. 2014'teki büyüme beklentimiz ise yüzde 15" diye konuştu.

Ataman, sektördeki sorunlara da değinerek, "Faktoringle ilgili en önemli hassasiyetlerden biri yıllar içinde sektöre karşı oluşan yanlış algıdır. 2010'da dernek olarak Nielsen araştırma şirketine bir algı araştırması yaptık. Bu araştırmadan çıkan sonuçlardan hareketle sektörün faaliyetlerinin doğru anlaşılması amacıyla 2011'de reklam, ilan ve algı yönetimi çalışmalarına başladık. KOSGEB-TOSYÖV ve TİM ile de işbirliği yaparak Türkiye'yi il il dolaşarak ve sektörümüzü anlatıyoruz" dedi.

'YATIRIM VE ÜRETİMDE KRİTİK ROLÜMÜZ VAR'



N. Zafer Ataman

KOBİ'lerin alacak finansmanında önemli rol oynayarak Türkiye ticari hayatı içinde stratejik bir rol üstlenen faktoring sektörü, ülke ekonomisi için önemli potansiyel vaat ediyor.

Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili N. Zafer Ataman, reel sektörün dış kredi arayışlarını azaltarak, döviz riskiyle boğulanmayı da ortadan kaldıran faktoring sektörünün, üretimin yüzde 90'ına sahip KOBİ'lerin yatırım ve üretim faaliyetlerini artırmalarında kritik bir rol üstlendiğini söyledi.

Ülkemizde 77 şirketin faaliyet gösterdiği faktoring sektörünün 4 bin 500 çalışması istihdam ettiğini dile getiren Ataman, "Türkiye çapında 333 şubesi bulunan bu şirketlerin toplam müşteri sayısı ise yaklaşık 90 bin. 16 milyar TL ihracat faktoringi olmak üzere toplamda 94 milyar TL'lik bir işlem hacmine sahip olan bu 77 şirketin aktif büyüklüğü ise 22 milyar TL seviyesinde.

Tanıtım sürüyor

Reel sektöre 2013'te 20 milyar TL finansman sağlayan sektörümüz, dünya sıralamalarında en büyük 15. faktoring sektörü konumunda. İhracat faktoringinde ise Çin'in ardından dünya ikincisiyiz. 2013 yılını bir önceki yıllara karşılaştığımızda, Türkiye faktoring sektörünün işlem hacmi bazında büyüme oranı yüzde

21 olarak gerçekleşti. Önümüzdeki dönemde büyüme trendini sürdürmeye odaklanan sektörün bu yılsonuna kadar 110 milyar TL'lik bir işlem hacmine ulaşmasını öngörüyoruz. 2014'teki büyüme beklentimiz ise yüzde 15" diye konuştu.

Ataman, sektördeki sorunlara da değinerek, "Faktoringle ilgili en önemli hassasiyetlerden biri yıllar içinde sektöre karşı oluşan yanlış algıdır. 2010'da dernek olarak Nielsen araştırma şirketine bir algı araştırması yaptık.

Bu araştırmadan çıkan sonuçlardan hareketle sektörün faaliyetlerinin doğru anlaşılması amacıyla 2011 yılında geniş kapsamlı reklam, ilan ve algı yönetimi çalışmalarına başladık.

KOSGEB-TOSYÖV ve TİM ile de işbirliği yaparak Türkiye'yi il dolaştırıyor ve sektörümüzü anlatıyoruz."

'İŞLETMELERİN SERMAYESİNİ ARTIRIYOR'

Zafer Ataman, faktoringin mal veya hizmet satışından doğmuş veya doğacak alacakları temlik olarak satıcı firmaya garanti, tahsilat/alacak yönetimi ve finansman hizmetlerinden en az birinin sunulduğu finansal bir enstrüman olduğunu belirterek, avantajlarını şöyle sıraladı:

■ İşletmelere, sürekli ve kesintisiz nakit akışı sağlar, hızlı ve kontrollü büyüme potansiyeli yakalar.

■ Faktoring sayesinde bilançoda, alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azalır, işletme sermayesi ve likidite artar.

■ Faktoring finansmanı ile peşin mal alımı yapan firmalar satın alma maliyetini düşürür.

■ Faktoring hizmeti alan firma, satışlarında, alıcılarına uzun vade tanıyarak rekabet gücünü artırır.

■ Tahsilat takibini faktoring şirketine devreden firmalar, disiplinli tahsilat takibinin yanı sıra düzenli raporlama hizmetinden de faydalanır. Böylece operasyonel maliyet ve zamandan tasarruf eder."

© ELÇİN CİRİK ecirik@capital.com.tr

SİGORTANIN ÜÇTE İKİSİ YABANCI'DA

Sigorta, yabancı oyuncuların en etkin olduğu finans alanı. Elementer sigorta, yabancı oyuncular için son 10 yılda çok cazip bir kategori olarak öne çıkıyor.

"Elementer sigorta prim üretiminin GSMH'ye oranı yüzde 11'de. Bu, gelişmiş ülkelere kıyasla çok düşük" diyen Peppers&Rogers Finans Sektöründen Sorumlu Yönetici Ortaç Tunç Akyurt, son olarak devletten Alman Allianz'ın Yapı Kredi Sigorta'yı satın almasını bu cazibelerin örneği olarak vurguluyor.

Zaten Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ramazan Ülger'in verdiği bilgiler de bunu doğrula-

yor: "2013 yılı verilerine göre 37 elementer sigorta şirketinin 25'inin yabancı sermaye ortaklığı yüzde 50'nin üzerinde ve bu şirketler toplam primin yüzde 76'sını üretiyor."

Yabancı oyuncuların sektörün bugünkü hacmine gelmesindeki rolü yadsınmaz. Her getirdiği yeni ürünler hem erişildiği hedef kitleyle sektörün büyümesinde önemli rol alıyorlar.

Yapı Kredi Sigorta'yı alarak sektörde lider konumuna gelen Alman Allianz Türkiye'nin CEO'su Solmaz Altın, yabancıların Türkiye'de genel stratejilerini şöyle özetliyor:

"Bugüne kadar yabancı sigorta gruplarının, öncelikle büyümesi beklenen sigorta prim hacmin-



den bir an önce daha fazla pay almaya yönelik ve gelişmiş ekonomilerde uygulamaları mümkün olmayan stratejiler izlediklerini gördük. Bu stratejilerin sürdürülebilir olmadıkları açıkta. Ancak aynı şirketlerin kısa sürede yarışa terk etmek zorunda kalacaklarını göreceğiz daha faydalı strateji değişikliğine gittiklerine de tanık olduk."

PAYI DAHA DA ARTACAK

Yabancı oyuncuları en önemli avantajı, diğer ülkelerdeki yüksek sigorta penetrasyonunun getirdiği düzeyde hem bireysel hem ticari segmentlerde müşteri ihtiyaçlarını daha iyi bilmele-ri ve bu yönde yeni ürün ve hizmetleri ülkemize getirme kapasiteleri olarak görülüyor.

Ayrıca şirket yöneticilerine göre, dağıtım kanalları tarafında da özellikle bankalarla yapılan sinerji açısından bankasüransa ve dijital kanalları daha iyi biliyorlar. Ergo Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, uluslararası şirketlerin yerel şirketlere göre derin teknik uzmanlık ve güçlü sermaye yapısı-yla avantajlı olduğuna dikkat çekiyor. Ancak Kokkalas, "Uluslararası şirketler bulunduğu bölge-

Banka dışı finasta yabancı sermayeli şirketler önemli bir rol oynuyor. Özellikle sigortada yabancılar daha çok öne çıkıyor. Elementer sigorta da 25 yabancı sermayeli oyuncu, kategorinin yüzde 76'sına hakim. Bu oran hayat sigortasında yüzde 36 ve BES'te yüzde 35. Sektör yetkilileri önümüzdeki dönemde sigortada yabancı payının artacağını düşünüyor. Faktoringde 77 oyuncudan 12'si yabancı ama yüzde 56 oranında bir paya sahipler. Leasingde ise 10 yabancı sermayeli şirket, pazarın yüzde 25'ini elinde tutuyor. Bu iki alanda yabancıların payında gelecek 5 yılda önemli bir değişiklik beklenmiyor.

Yabancı oyuncular ne kadar pay alıyor?

(2013)	Toplam şirket sayısı	Yabancı şirket sayısı (%)	Yabancı pazar payı (%)
Sektör			
Elementer sigorta	37	25	76
Hayat sigortası	24	15	36
BES	18	10	35
Leasing	33	10	25
Faktoring	77	12	56
Finansman şirketleri	13	9	73

Not: Yüzde 36 ve üzeri hissesi yabancı şirketlere ait şirketler, yabancı kategorisinde değerlendirilmiştir. Pazar payları elementer sigortada prim üretimi, BES'te ise tutar, leasingde bilanço hacmi ve faktoring sektöründe faktoring alanları üzerinden hesaplanmıştır.

nin pazar dinamiklerini, sosyoekonomik yapısına göz önünde bulundurarak ürün ve hizmetlerini sunmalı" diyor.

Tabii dezavantajları da yok değil... Tunç Ak-yurt, Türkiye pazarını çok iyi tanımayan yabancı üst yöneticilerin yaratacağı zaman kaybının burada sorun yaratılabileceğini vurguluyor ama "Birçok yabancı oyuncu deneyimli yerli üst düzey yöneticilerle çalışıyor" diye de ekliyor.

Sigorta alanında yabancı oyuncuların ağırlığının daha da artacağı noktasında tüm yöneticiler ve danışmanlar hemfikir. Solmaz Altın, "Orta ve uzun vadede Türkiye, gelişen bir sigorta pazarı olarak önemini daha da artıracak. Bazı birleşme ve satın almalarla pazarın konsantrasyonu artarken mevcut şirketler veya birleştiği Türkiye'de faaliyet göstermeyen gruplar, organik veya satın alınmaları dayalı yatırımları Türkiye'ye yönlendirmeye devam edecek" görüşünde. Theo Kokkalas da aynı fikirde: "Uluslararası şirketlerin sektördeki hakimiyetinin artmaya devam edeceğini düşünüyorum. Gelişmiş piyasalarda büyümek, gelişmekte olan piyasalara göre her zaman daha zor. Bu nedenle sektöre yeni yabancı şirketlerin giriş yapacağına inanıyorum."

BES'TE ÇIKIŞ OLUR MU?

Bu yıl, yeni gelen düzenlemelerin etkisiyle zorlu bir dönemden geçen hayat sigortacılığında da prim üreten 24 şirketin 15'i, yabancı sermayeli. TSB'nin 2013 yılı verilerine göre üretilen primlerin yüzde 36'sı, bu oyuncular tarafından gerçekleştiriliyor. Hatta 2014 ilk çeyrek verilerine göre yabancı sermayeli şirketler, paylarını 4 puan artışla yüzde 40'a çıkarıyor.

REKABET

YABANCI ŞİRKETLERİN FARKLARI NELER?

DAHA İSTİKRARLILAR Sektörde yabancı şirketlerin daha likit, sürdürülebilir stratejiler uyguladığını, son dönemde sigorta endüstrisinde öne çıkan risk yönetimi, aktifler yaklaşım, iç denetim ve iç kontrol sistemlerini genel stratejilerinin bir parçası olarak kullandıklarını söyleyebiliriz. Müşteri odaklı olmak anlamında yenilikler yapmaya başladıklarını, diğer yandan dijital sigortacılık yaklaşımlarında farkli olduğunu görüyoruz.

UYUM HAYATI Global şirketlerin bir parçası olan şirketlerin, dünyadaki network'lerini iyi örneklerinden haberdar olup bunları hata uygulayabilmelerini avantaj olarak görüyorum. Ancak genel kabul gören kuralarla lokal kurallar arasında fark varsa bu kuralları uygulamasında lokal şirketlere göre bir dezavantajlar yaşayabiliyorlar. Ayrıca global anlaşmaların ve uygulamaların tarafı olarak, lokal yabancı şirketlerin uyması gereken ancak Türk sermayeli şirketlerin uymayacağı kuralar da dezavantajlar yaratıyor.

CEMAL ERERDİ / AXA HOLDİNG CEO'SU

TSB Başkanı Ramazan Ülger, bireysel emeklilik branşındaki 18 şirketin 10'unun yabancı sermayeye ortaklığında olduğunu açıklıyor. 2013 yıl sonu verilerine göre sistemdeki katılımcı sayısının yüzde 32'si ve toplam fon tutarının yüzde 35'i bu 10 şirket tarafından yapıyor.

İki önemli oyuncunun yöneticileri, sektöre önemli mesajlar katıldıklarını ilettiler. "Güçlü sermaye yapısı, uzun vadeli bakış açısı ve global ağı özellikle yeni düzenlemelerle kârlılığın uzun vade ve hürme yayıldığı sektörde yapıda şirketlere rekabetçi avantaj sunuyor" diyen BNP Paribas Cardif CEO'su Cemal Kışın, pazarındaki kritik unsurun, yerli ya da yabancı olsun, etkin ve doğru dağıtım ağına erişim olduğuna dikkat çekiyor. AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su Meriç Erençer Kandıç, "Yabancı şirketlerin en önemli dezavantajı, Türkiye'ye özgü koşullara yabancı olmaları, pazarı anlamaları olabilir. Bu nedenle Türkiye'de faaliyet göstermenin en doğru yolunun yerli ortakla hareket etmek olduğunu görüyoruz" diyor.

ÖZGE YILMAZ / İNG FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

"YERLİLER KOBİ'LERDE AVANTAJLI"

GÜÇLÜ DEĞİŞİM VAR Faktoring sektöründe ürünler ve çalışma biçimi görece güçlü biçimde değişiyor. Her açıdan gelişmiş ülke uygulamalarına adapte olmaya başladık. Yurtiçinde gayri kabli rücu faktoring, işlem bazı değil tüm alacak portföyünün temliki, kredi sigortası firmalarıyla işbirliği gibi konular, çok kısa bir süre öncesine kadar ne faktoring şirketlerinin ne de müşterilerin aklından geçmiyordu. Rekabetin, fiyat dışında bir konuda, ürün ve hizmet çeşitliliğinde gelişmesi çok sağlıklı ve sektöre çok olumlu etkiliyor.

İŞBİRLİĞİ YAPIYORUZ Sektörde yabancı ortaklıklar uluslararası deneyim ve uluslararası ilişkileriyle işbirliğiyle hem ürün hem hizmet kalitesi anlamında avantajlı olduklarını düşünüyoruz. Biz bu sayede standart ürünlerden farklı butik ürünler geliştirdik ve ürün yelpazemizi büyüttük. Ancak yerel firmaların büyük bir kısmının uzun zamanda özellikle KOBİ segmentinde çalışmaları ve piyasada geçmişi performans bilgilerinin fazla olması onları güçlüyor. Bu da KOBİ segmentinde daha aktif olabilmelerini sağlıyor.

252 OCAK 7 2014



Cemal Kışın, bireysel emeklilik pazarındaki en kritik unsurun, yerli ya da yabancı olsun etkin ve doğru dağıtım ağına erişim olduğuna dikkat çekiyor.

FAKTORİNGDE SAYI AZ AMA...

Faktoring alanında farklı bir tablo söz konusu. Sektörde 77 şirket bulunuyor ve bunların sadece 12'si, işteki oldukları bankalara yabancı ortaklıkların nedeniyle yabancı sermayeye sahip. Ancak sayısal olarak küçük olsalar da bu şirketler pazarın yüzde 56'sını elinde tutuyor.

Yalnız önemli bir nokta, bu şirketlerin pazardaki ağırlığı yıllar içinde küçülüyor. **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger, "Yabancı hisseklere sahip şirketlerin 2009'da payı yüzde 72 iken gerek sektörün büyümesi gerek yerli sermayeli şirketlerin girişıyla 2013 sonunda yüzde

den bir an önce daha fazla pay almayı yönelik ve gelişmiş ekonomilerde uygulamaları mümkün olmayan stratejiler izlediklerini gördük. Bu stratejilerin sürdürülebilir olmadığı açıkta. Ancak aynı şirketlerin kısa sürede yansıtmak zorunda kalacaklarını göreberek daha faydalı strateji değişikliğine gittiklerine de tanık olduk."

PAYI DAHA DA ARTACAK

Yabancı oyuncunun en önemli avantajı, diğer ülkelerdeki yüksek sigorta penetrasyonunun getirdiği deneyimde hem bireysel hem ticari segmentlerde müşteri ihtiyaçlarını daha iyi bilmesi ve bu yönde yeni ürün ve hizmetleri ülkemize getirme kapasiteleri olarak görülüyor.

Ayrıca şirket yöneticilerine göre, dağıtım kanalları tarafında da özellikle bankalarla yapılan sinerji açısından bankasüransı ve dijital kanalları daha iyi biliyorlar. Ergo Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, uluslararası şirketlerin yerel şirketlere göre derin teknik uzmanlık ve güçlü sermaye yapısıyla avantajlı olduğuna dikkat çekiyor. Ancak Kokkalas, "Uluslararası şirketler buldukları bölge-

Banka dışı finansa yabancı sermayeli şirketler önemli bir rol oynuyor. Özellikle sigortada yabancılar daha çok öne çıkıyor. Elementer sigorta da 25 yabancı sermayeli oyuncu, kategorinin yüzde 76'sına hakim. Bu oran hayat sigortasında yüzde 36 ve BES'te yüzde 35. Sektör yetkilileri önümüzdeki dönemde sigortada yabancı payının artacağını düşünüyor. Faktoringde 77 oyuncudan 12'si yabancı ama yüzde 56 oranında bir paya sahipler. Leasingde ise 10 yabancı sermayeli şirket, pazarın yüzde 25'ini elinde tutuyor. Bu iki alanda yabancıların payında gelecek 5 yılda önemli bir değişiklik beklenmiyor.

Yabancı oyuncular ne kadar pay alıyor?

(2013)	Toplam Sektör	Yabancı şirket sayısı	Yabancı şirket payı (%)
Elementer sigorta	37	25	76
Hayat sigortası	24	15	36
BES	18	10	35
Leasing	33	10	25
Faktoring	77	12	56
Finansman şirketleri	13	9	73

Not: Yüzde 36 ve üzeri hissesi yabancı şirketlere ait şirketler, yabancı kategorisinde değerlendirilmiştir. Pazar payları elementer sigortada piyasa değeri, diğer sektörlerde ise satış ve faktoring sektöründe faktoring alanları üzerinden hesaplanmıştır.

nin pazar dinamiklerini, sosyoekonomik yapısını göz önünde bulundurarak ürün ve hizmetlerini sunmalı" diyor.

Tabii dezavantajları da yok değil... Tunç Akçurt, Türkiye pazarını çok iyi tanımayan yabancı üst yöneticilerin yaratacağı zaman kaybının burada sorun yaratabileceğini vurguluyor ama "Birçok yabancı oyuncu deneyimli yerli üst düzey yöneticilerle çalışıyor" diye de ekliyor.

Sigorta alanında yabancı oyuncuların ağırlığının daha da artacağı noktasında tüm yöneticiler ve danışmanlar hemfikir. Solmaz Altın, "Orta ve uzun vadede Türkiye, gelişen bir sigorta pazarı olarak önemini daha da artıracak. Bazı birleşme ve satın almaları pazarın konsantrasyonu artarken mevcut şirketler veya henüz Türkiye'de faaliyet göstermeyen gruplar, organik veya şirket satın almalarına dayalı yatırımlarını Türkiye'ye yönlendirmeye devam edecek" görüşünde. Theo Kokkalas da aynı fikirde: "Uluslararası şirketlerin sektördeki hakimiyetinin artmaya devam edeceğini düşünüyorum. Gelişmiş piyasalarda büyümek, gelişmekte olan piyasalara göre her zaman daha zor. Bu nedenle sektöre yeni yabancı şirketlerin giriş yapacağına inanıyorum."

BES'TE ÇIKIŞ OLUR MU?

Bu yıl, yeni gelen düzenlemelerin etkisiyle zorlu bir dönemden geçen hayat sigortacılığında da prim üreten 24 şirketin 15'i, yabancı sermayeli. TSB'nin 2013 yılı verilerine göre üretilen primlerin yüzde 36'su, bu oyuncular tarafından gerçekleştiriliyor. Hatta 2014 ilk çeyrek verilerine göre yabancı sermayeli şirketler, payları 4 puan artışla yüzde 40'a çıkıyor.



Finansal Kurumlar Birliği olarak hangi yeni projelerle faktoring sektöründe verimliliği artırmayı hedefliyorsunuz?

İhracatın ve ihracatçıların rekabet gücünü artırmak için Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) ve Türk Eximbank ile ortaklaşa projeler yürütüyoruz. Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası (KVIKS) Programı kapsamında sigortalı şirketlere sevkiyatları konu alacaklarını faktoring şirketlerine finansman edilmesi ve bu suretle ihracatçıya güvenli, sigortalı ihracat imkanı ile ihracat alacaklarının fatura bazında kontrolü sağlayarak ilave finansman olanakları yaratıyoruz. Bu sayede faktoring şirketleri aracılığıyla ihracatçıların Türk Eximbank kaynaklı kredilerden faydalanması da sağlanıyor. Bunun yanı sıra, Türkiye Bankalar Birliği (TBB) ile risk merkezi çalışmaları ve Çek Raporu'na henüz vadesi gelmemiş bankada bulunan çek verilerinin eklenmesi amacıyla Kredi Kayıt Bürosu (KKB) ile yapılan çalışmalar bu projeler kapsamında yer alıyor. Mevcut çalışmalarla kanunun Birliğe verdiği Merkezi Fatura Kaydı Sistemi çok yakında devreye girecek. Böylece faktoring işleminin konusu (tüm alacakların kaydedileceği ve raporlanmasını yapabileceği) ideal bir sisteme ulaşmaya çalışıyoruz. Bu sistem sayesinde hem mükerrer finansman engellenecek hem de alıcının ödeme performanslarına yönelik sağlıklı bilgiler alınabilecek. Çözüm ortağımız olan KKB ile yürüttüğümüz ve şu anda test aşamasında olan sistem uygulamaya girdiğinde, faktoring şirketlerinin süreçlerine çok olumlu katkılar olacağını inanıyoruz.

Uluslararası Faktoring'in önemli nedir? Dikkat edilmesi gereken kriterler nelerdir?

Faktoring yurt dışı hizmetleriyle de ihracatı kolaylaştırması açısından çok önem taşıyor. Son yıllarda yaşanan global krizle birlikte Türkiye'nin ağırlıklı Batı Avrupa ihracatına ilave olarak doğusundaki gelişmekte olan ülkelere ve Afrika'ya ticaretin artma trendi içinde olduğunu gözlemliyoruz. Bu doğrultuda ihracat faktoringinde Çin'den sonra ikinci ülke olarak hedefimiz faktoring işlemlerinin Doğu'da da artması. Türk faktoring sektörünün Doğu ile Batı arasında çok önemli bir yeri var. Türkiye'nin bu bölgelere olan ihracatını faktoringle güvence altına alarak KOBİ'lerimizin alternatif pazar arayışlarına çözüm sunabilmesini istiyoruz. TİM önderliğinde Türk Eximbank ve sektör iş birliğiyle Türk Eximbank imkanlarını KOBİ'lere de ulaştırmak üzere çalışmalarımız devam ediyor.



Zafer Ataman

Türkiye ihracatının yüzde 60'ının mal mukabili yani ilave bir güvencesi olmadığı ve vadeli olduğunu düşünürsek ihracatta bütüncü hedefleyen firmaların yatırımlarını daha yapmadan alıcılara ilişkin istihbarat almaları ve faktoring ile bu alacaklarını garantili hale getirmeleri sağlıklı büyümeleri açısından çok önem verilmesi gereken bir konu. Türkiye 500 milyar dolar ihracat hedefine ulaşırken kaynaklarını güvence altına almaya özen göstermeli.

Faktoring sektörüne yönelik tehditler ve fırsatlar nelerdir?

Faktoring sektörü oldukça dinamik ve ticaretin içinde yer alan bir sektör ve ilk yıllardan itibaren sadece ortalama yüzde 38'lik bir boyutu gösteriyor. Her şeyden önce yüzde 5,7 civarında olan penetrasyon oranımızın yüzde 10'lara çıkmasını çok doğal bir hedef olduğuna inanıyoruz. Şu anda penetrasyon oranlarına göre hala bu konuda gidilecek yol olduğu görülüyor. Ancak gerek dünyadaki konjonktür, gerek gelişmekte olan piyasalardan kaynaklarının çekiliyor olmasının bu süreci daha uzun vadeye yayacağı kesin. Bu durumda özkaynakların yükselmesi anlamını taşıyor. Bu da daha çok müşteriye ve daha çok kaynağına ulaşabilme imkanı anlamına geliyor. Fırsat olarak baktığımızda ise sektörümüzün bahsettiğim gibi henüz büyüme potansiyeli var. Üyelerimiz büyüme ve sürdürülebilirliği sağlamak için hem ürünlerini geliştirmeye hem de şubeleri aracılığı ile yaygınlaştırmayı artırmaya çalışıyorlar. Daha fazla uluslararası işlemlere odaklanmak istiyorlar. Bununla birlikte bu potansiyeli gören uluslararası sermaye de sektöre giriyor. Türkiye ve sektörün potansiyeli uluslararası sermayeyi cezbediyor.

5 ŞİRKET İLK 10 İÇİNDE

Faktoringciler dünyanın zirvesinde

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. 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 AŞ Genel Müdürü Çağatay Baydar Başkan Vekili görevine seçildi.

Küresel çapta 75 ülkeden 268 faktoring şirketinin üye olduğu

dünyanın en büyük faktoring organizasyonu Factors Chain International (FCI) üyeleri tarafından 27 Haziran tarihinde gerçekleştirilen organizasyonda elde edilen başarı Türk şirketlerinin bu alandaki başarısını bir kez daha ortaya koydu.

Türk şirketlerinin sıralamadaki yerleri; hizmet kalitesi, toplamda çalıştıkları muhabir faktör şirketi sayısı ve ihracat faktoringindeki hacimleri gibi kriterler göz önünde bulundurularak belirlendi. 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 büyümeyi uluslararası alanda da kanıtladığını söyledi.

5 faktoring şirketi dünyanın en büyükleri arasında

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 gösterildi. ABD'de gerçekleştirilen organizasyonda TEB Faktoring üstüste beşinci defa ilk sırayı alırken, Yapı Kredi Faktoring 2'nci, Garanti Faktoring 5'inci, Deniz Faktoring 7'inci 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. Küresel çapta 75 ülkeden 268 faktoring şirketinin üye olduğu dünyanın en büyük faktoring organizasyonu Factors Chain International (FCI) üyeleri tarafından 27 Haziran tarihinde gerçekleştirilen organizasyonda elde edilen başarı Türk şirketlerinin bu alandaki etkinliğinin bir göstergesi sayılıyor. Türk şirketlerinin sıralamadaki yerleri; hizmet kalitesi, toplamda çalıştıkları muhabir faktör şirketi sayısı ve ihracat faktoringindeki hacimleri gibi kriterler göz önünde bulundurularak belirlendi.

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 büyümeyi uluslararası alanda da kanıtladığını söyledi. Zafer Ataman şöyle konuştu: "Türkiye ticari hayatı içinde stratejik bir rol üstlenen faktoring sektörünün yurtdışında önemli rakipler içinde kazanmış olduğu bu başarı hepimiz için gurur kaynağı olmuştur. Şirketlerimizin uluslararası düzeyde aldığı başarıda, bu organizasyon çatısı altında bulunan eğitim, hukuk, pazarlama ve iletişim komitelerinde görev alan Türk faktoring sektörü temsilcilerinin

büyük rolü bulunuyor. Komitelerde yer alan temsilcilerimiz ile birlikte Türk faktoring şirketlerinin de kendi aralarında koordineli şekilde yaptığı çalışmaların FCI'da uluslararası mevzuatın belirlenmesinde oldukça etkili olduğunu ve Garantili İhracat Faktoring'ine yönelik mevzuatın düzenlenmesinde iclil rol oynayarak bu alandaki çalışmalara yşn verdiklerini özellikle vurgulamak isterim.

Türkiye'de hâlihazırda 77 şirketin faaliyet gösterdiği faktoring sektörünün 4 bin 500 çalışan istihdam ederken, yaklaşık 90 bin müşteriye hizmet verdiğini belirten Ataman, "16 milyar Türk Lirası ihracat faktoringi olmak üzere toplamda 94 milyar Türk Lirası tutarında bir işlem hacmine sahip olan bu şirketlerin aktif büyüdüğü ise 22 milyar Türk Lirası seviyesindedir. 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 ülkemiz ve en fazla ihracat faktoringi sağladığımız pazarlara ulaşmada, üyesi olduğumuz küresel networklerin büyük katkı ve desteğini alabiliyoruz." ANKA

MÜKEMMEL DERECE İLE ALDI

TEB Faktoring, 5. kez "Dünyanın en iyisi ödülü" nü kazandı

TEB Faktoring, 75 ülkeden 268 faktoring şirketinin üye olduğu dünyanın en büyük faktoring organizasyonu Factors Chain International (FCI) üyeleri tarafından beşinci kez "Mükemmel" derece olarak "En İyi İhracat Faktoring Şirketi" ödülüne layık görüldü. Haziran ayında Kanada'da gerçekleştirilen 46. Olağan FCI Genel Kurulu, şirketleri hizmet kalitesi, muhabir ilişkileri, ihracat hacmi, muhabir ve ihracat yapılan ülke sayısı gibi kriterlere göre değerlendirdi. Değerlendirmeler sonucunda %99,1 not oranıyla "Mükemmel" derece alan TEB Faktoring, dünyada ilk ve tek olarak beşinci kez "En İyi İhracat Faktoring Şirketi" ilan edildi. 2011-2013 yılları arasında FCI Başkanı olarak görev yapan ve 2014 yılı itibarıyla FCI Başkan Yardımcılığı görevini üstlenen TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, TEB Faktoring olarak ihracat alanındaki başarılarının FCI tarafından beşinci kez 'dünyanın en iyisi' unvanına layık görülmesinden dolayı büyük mutluluk duyduklarını belirtti. Baydar, "Türkiye ihracatının yüzde 2'sine aracılık eden bir şirket olarak, 2013 yılında gerçekleştirdiğimiz büyüme ile muhabirli işlemlerde Türkiye'nin en büyük, FCI üyeleri arasında da dünyanın ikinci büyük ihracat faktoring şirketi olarak yılı ta-



mamladık. Sektörün gelişiminde büyük önem taşıyan FCI İhracat Faktoring Şirketi Ödülleri'nde bu başarımızın bir kez daha tescil edilmesi bizleri gururlandırıyor" dedi. Kayıtdışı ekonominin önlenmesi adına çok büyük katkılar sunan faktoring sektörünün her yıl büyüyen Türkiye ekonomisine dinamizm getirdiğini dile getiren Baydar, "TEB Faktoring, geçtiğimiz yıl Finansal Kurumlar Birliği üyesi 75 faktoring şirketi arasında, toplam faktoring alanında %9'luk pazar payıyla 3. sırada; ihracat faktoringi cirosunda ise %32'lik pazar payıyla lider konumunda kapattı. Uluslararası alanda ise Bank of China'dan sonra dünyanın en büyük ikinci ihracat faktoringi yapan şirketiyiz" diye konuştu.

Türk Faktoring Şirketleri yükseliyor



Finansal Kurumlar Birliği

Başkan Vekilli ve Faktoring Sektör Temsil Kurulu Başkanı Zafer Ataman, sektördeki firmaların ihracat faktoringinde hızla kaydettiği büyümeyi uluslararası alanda da kanıtlandığını söyledi ve şu bilgiyi verdi: "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.

ABD'de gerçekleştirilen organizasyonda TEB Faktoring üstüste beşinci defa ilk sırayı alırken Yapı Kredi Faktoring 2'inci, Garanti Faktoring 5'inci, Deniz Faktoring 7'inci 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 Vekilli görevine seçildi."

PARA&YATIRIM

FINANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ

Aktif Birlik

67,2 milyar lira konsolide aktif büyüklüğe sahip finansal kiralama, faktoring ve tüketici finansmanı şirketleri 'Finansal Kurumlar Birliği' çatısı altında toplandı. 10,7 milyar liralık özkaynağa sahip üç sektör de 2014 sonunda en az yüzde 15 büyüme hedefliyor. ADİL UÇAR

Finansal Kurumlar Birliği
Başkanı Osman Zeki Özger.

Geçen yıl temmuz ayında banka dışı finansal kurumların teknik tabir ile "aktif fonlayan", yaygın kullanımıyla da "kredi veren" kesimi tek bir çatı altında toplandı: Finansal Kurumlar Birliği (FKB). Böylece üç sektör biraraya gelmiş oldu; finansal kiralama, faktoring ve tüketici finansmanı. Birlik toplamda 67,2 milyar liralık aktif, 10,7 milyar liralık özkaynak ve 1,1 milyar liralık net karı olan 121 şirketi temsil ediyor.

FKB'nin temeli 2012 sonunda çıkartılan 6361 sayılı yasaya dayanıyor. İstanbul Finans Merkezi projesi kapsamında hükümetin finans piyasalarını küresel piyasalara entegre etme çalışmaları sonucu bu üç sektörün büyümesinin önünün açılması için çıkartılan yasa FKB'nin doğuşunu da beraberinde getirdi. Geçen yıl temmuz ayında Resmi Gazete'de statünün yayımlanmasıyla birlikte aynı ay içinde üç sektör temsilcileri biraraya gelerek FKB'yi kurdu. Eylül ayında ilk genel kurulunu yapan FKB, yönetim kurulu üyelerini, başkan ile vekillerini ve çalışma komitelerini belirledi. Bu yılın nisan ayındaysa basına açık ilk genel kurul gerçekleşti.

Vakaf Leasing Genel Müdürü Osman Zeki Özger FKB'nin ilk başkanı oldu. Diğer sektörleri temsilen de Stra-

teji Faktoring Genel Müdürü Nejat Zaffer Ataman ile MAN Financial Services Tüketici Finansmanı Şirketi Genel Müdürü Vahit Altun başkanvekilleri olarak seçildi. Bu isimler üç yıl süreyle görevde kalacak. Birliğin yönetim kurulu ise her sektörden beşer olmak üzere 15 kişiden oluşuyor. Birliğin kurulmasıyla birlikte sektörleri temsil eden Fider, Faktoring Derneği ve Tüfidir lağvedildi. Buradaki çalışma grupları FKB içine alındı. Yani birlik işe sıfırdan da başlamamış oldu.

FKB'nin çoklu yapısı akla yeni kurulan Sermaye Piyasaları Birliği'ni (SPB) getiriyor. Ancak altı sektörü tek bir çatı altında birleştiren SPB'deki karmaşa burada yok. Finansal kiralama, faktoring ve tüketici finansmanı şirketlerinin Maliye, Gelirler İdaresi, BDDK gibi kurumlarla çözülmesi gereken ortak problemleri bulunuyor. Başkan Özger "İlk toplantıda 40 maddelik bir 'sorun matrisi' çıkardık. İlk 20 maddede ortak sorunlar bulunuyordu" diyor. FKB'den önce her üç sektörün temsilcileri aynı kurumlara, mesela Maliye'ye, aynı sorunlar için ayrı ayrı başvuruyordu. Şimdi bütün bu işlemler tek bir çatı altında ve 'birlik' kimliğiyle yapılacak. Birlik içinde de sektör temsil grupları oluşturuldu. Beş yönetim kurulu üyesinin yanına iki de sektör temsilcisi katılarak yedi kişiden oluşan bu gruplar

her sektörün problemlerini konuşacak ve alınacak kararlar yönetim kurulunun onayına sunulacak. Özger bu sayede bir otokontrol sistemi kurduklarını söylüyor.

FKB'nin doğuşunu sağlayan kanun aynı zamanda her üç sektörün önünü açacak değişiklikleri de beraberinde getirdi. Sermaye yeterliği şartı 20 milyon liraya çıkartıldı ve halihazırdaki şirketlerin sermaye artırım yapmaları için üç yıl süre verildi. 20 milyon şartı özellikle algı sorunu yaşayan faktoring şirketlerini rahatlatan bir karar oldu. Özger'e göre yeni sermaye şartıyla

Merkezi fatura kayıt sisteminin denemeleri eylül ayında başlayacak, yılsonunda hizmete girecek.

şirket sahipleri ellerini daha fazla taşın altına sokacak ve bütün şirketlerin 'saygınlığı' artacak. Şirket temsilcilerinin de 'sube'ye çevrilme zorunluluğu getirildi. Böylece sektörler daha derli toplu temsil edilebilecek.

Finansal kiralama ve faktoring şirketlerini yakından ilgilendiren fatura /

sözleşme takibi de artık Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) ve Kredi Kayıt Bürosu (KKB) tarafından yapılacak. Böylece faktoring şirketleri mükerrer fatura problemlerinden kurtulurken finansal kiralama şirketleri de aynı malın (mesela MR cihazları) tekrar kiralananmasının önüne geçebilecek. Bu konuda altyapı ve BT yatırımları tamamlandı. Eylül ayında MKK ve KKB'de denemeler yapılmaya başlanacak. Özger yılsonunda sistemlerin çalışır vaziyete geleceğini söylüyor.

Altyapıyı düzenleyen kanun değişikliği özellikle finansal kiralama alanında piyasaya yeni ürünlerin girmesini sağladı. Yenilikleri dört ana başlıkta toplayabiliriz: Operasyonel kiralama, sat - geri kiralama (sell and lease back), bütünleyici parça ve eklenti malların kiralınması ve yazılım ile donanım kiralınması. Daha önce finansal kiralama şirketleri sadece 'kiralama' yapıyorlardı. Yani yatırımcı beğendiği malın finansmanı kiralama şirketine yaptırıyor, kullanım hakkını alarak sözleşme imzalıyordu. Kira bedeli vadesi bittigindeyse malın sahibi oluyordu (Küçük bir not düşmek gerekiyor: Yeni kanundan önce malın kiralama vadesi iki gün olsa bile sahibine geri verilmesi için dört yıl geçmesi gerekiyordu. Yeni kanunla beraber süre zorunluluğu

KONSOLİDE MALİ TABLO ANALİZİ (bin TL)

Finansal kiralama, faktoring ve tüketici finansmanı şirketlerinin konsolide bilançosuna göre üç sektörün toplam aktif büyüklüğü, 2014'un ilk çeyreğinde 67,2 milyar dolara ulaştı. Pazarın alacaklar kalemi üç sektörün 'tüketicilere' verdiği kredileri temsil ediyor. Pazarın ticari ilk çeyrekte geçen yılın ilk çeyreğine oranla yüzde 33,60 artış göstererek 60,2 milyar liraya çıktı. Üç sektörün özkaynak toplamı 10,6 milyar lira. Özkaynakta ise yüzde 9,83'lük artışın sebebi geçen yıl elde edilen karların bir bölümünün özkaynaklara aktarılması. Üç sektör de fonlanmasını bankalardan aldıkları kredilerle yapıyor. Alınan krediler kalemindeki yüzde 37,90'lık artış kredi kullanımının ilk çeyrekte artarak devam ettiğini gösteriyor. Sektörlerin aldığı krediler 48,5 milyar liraya çıkış durumda.

	31/03/2013	31/03/2014	Değişim (%)	2013 Sonu
FINANSAL KURUMLAR MALİ TABLO KALEMLERİ				
AKTİF TOPLAMI	50.336.094	67.284.997	33,67	66.225.373
PLASMAN ALACAKLAR	45.062.171	60.202.565	33,60	59.538.161
TAKİPTEKİ ALACAKLAR	1.153.536	1.295.839	12,33	1.265.226
ÖZEL KARŞILIKLAR (-)	1.601.778	2.019.951	26,10	1.977.412
ÖZKAYNAKLAR	9.700.962	10.654.091	9,83	10.570.053
ALINAN KREDİLER	35.199.801	48.541.037	37,90	47.909.197
NET DÖNEM HARI	353.544	434.176	22,81	1.125.107
RASYOLAR				
NET HARIKATİF	%0,70	%0,65	-7,14	%1,70
NET KAR/ÖZKAYNAK	%3,64	%4,08	%12,09	%10,64
TAKİPTEKİ ALACAKLAR/ALACAKLAR	%2,50	%2,11	-15,60	%2,08
ŞİRKET BİLGİLERİ				
ÇALIŞAN SAYISI	6.024	6.800	12,89	6.611
ŞİRKET SAYISI	124	121	-2,41	121

FORBES
PARA&YATIRIM - FINANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ

ortadan kalktı. Sözleşmeye göre vade bittiğinde mal, kiralama şirketinin bilançosundan çıkartılarak sahibine veriliyor. Operasyonel kiralamayla birlikte finansal kiralama şirketleri aktiflerine 'mal' koyabilecek ve bunu başkalarına kiralayabilecek. Bu yenilik şirketlerin uzmanlaşmasını önünü açıyor. Mesela Deniz Leasing kanun çıktıktan sonra filo kiralama işine girmiş durumda. Kendi bilançosuna aldığı araçları kiratıyor. Zamanla şirketlerden bazıları MR cihazları, iş makineleri satın alıp bunları bilançolarından çıkartmadan kiralayabilecek.

Yenilikler içinde en yaygın olarak kullanılmaya başlanan ve bilançolarda hemen etkisini gösteren ürün, 'sat - geri kiralama' oldu. Bir şirketin aktifinde var olan, alacağı, borcu bitmiş menkul ve gayrimenkul finansal kiralama şirketine satılabilir. Basitleştirecek olursak, şirketler sahibi oldukları binaları belirli bir vadede anahtardan sonra finansal kiralama şirketine satabiliyor ve anlaşmaya göre periyodik olarak kira geri ödemesi yapıyor. Böylece kendilerine orta - uzun vadede finansman yaratabiliyor. Bu yöntemin şirkete iki pozitif etkisi var. İlki bilançoda duran -belki 10 yıl önce alınmış- varlığın değeri, ederine geliyor, bilanço büyüyor. İkinci finansal kiralama şirketleri yabancı para cinsinden finansman

sağlayabilir. Ürün bankalardan döviz borcu alamayan KOBİ'ler için biçilmiş kaftan. Üstelik bu alım / kiralama işlemi KDV'den muaf. Zaten rakamlar bu alandaki büyümeyi gösteriyor. Finansal kiralama şirketlerinin ilk üç aylık verilerine göre inşaat kalemi, aktifleşen sözleşme içindeki payını yüzde 20,88'e, toplam kira alacağı içindeki payını ise yüzde 20,56'ya çıkartmış durumda. Diğer kalemlere göre en hızlı büyüme

Sat - geri kiralama yöntemi finansal kiralama şirketlerinin yeni büyüme alanı oldu.

burada yaşanıyor. Özger'in verdiği rakamlara göre geçen yıl gayrimenkul kalemi toplam işlem hacminin yüzde 8,5'ini oluştururken bu yıl yüzde 22'sini oluşturuyor. Eklenti ve bütünleyici malların kiralanması ise binaların dış cephesi, yürüyen merdiven, asansör gibi malları kapsıyor. Son olarak yazılım kiralama imkanının ise adı üzerinde... Özger "Daha önce sadece bilgisayar alabiliyorduk. 100 bin dolar donanım harcıyan firmamızın 1 milyon dolar yazılım ihtiyacını karşılayamıyorduk. Bunun öntü açıldı" diyor.

Elbette kanunun getirdiği yenilikler sadece finansal kiralama şirketleri için değil. Tüketici finansmanı şirketlerinin öntü de 'stok finansmanı' imkanının getirilmesiyle açıldı. Daha önce satılan malın finansmanını yapabilmeyen şirketler artık stoktaki malın da finansmanını yapabilecek. Yoğun olarak otomobil sektöründe faaliyet gösteren tüketici finansmanı şirketleri için bu yenilik öntümüzdeki dönemde bilançolara pozitif yansıtacak. Faktoring şirketleri için sermaye artırım ve merkezi fatura kaydı sistemi çok önemli gelişme oldu. Ayrıca bankaların yaptıkları faktoring işlemleri de artık kayda girecek. Bu sayede faktoring sektörünün gerçek aktif büyüklüğü ortaya çıkacak.

Üç sektörün yılsonu hedefi en az yüzde 15 büyüme. Osman Zeki Özger, finansal kiralamada yeni ürünler sayesinde büyümenin yüzde 40'lara kadar çıkabileceğini söylüyor. Sermaye Piyasası Kurulu'nun geçen ay ipotek finansman şirketlerinin öntünü açmasıyla birlikte yakın zamanda FKB'ye yeni şirketler de üye olacak. Tüketici finansmanı şirketleri kategorisinde olacak bu şirketler mortgage tahvil kağıtları da ilaç edebilecekleri için FKB'nin konsolide aktif büyüklüğü -elbette bu şirketlerin performansına göre- kısa zamanda çok hızlı bir şekilde büyüyebilir. 



FINANS REKABET

Büyük proje ve yatırımlar, sadece ilgili ölkedeki sektörü değil yarattıkları büyük primlerle sigorta sektörünü de çok ciddi şekilde etkiliyor. Örneğin geçtiğimiz yıl hızlı tren ve 3.köprü projelerinin sigortaları için loyasya bir yarış yaşandı. Yine geçen yıl şubat ayında Anadolu Sigorta ve Eurok Sigorta, Gebze-Orhangazi-Lanir Otoyolu projesini 6 milyar dolara sigortaladı. Bu, Türkiye Cumhuriyeti tarihinde yazılan en yüksek primli poliçe olarak öne çıkıyor. Bu projenin riskini alanlardan Anadolu Sigorta'nın genel müdürü Musa Ülken, "Bu tip büyük projeler için düzenlenen poliçeler,

prim üretiminde sigorta şirketlerine çok anlamlı katkıda bulunuyor. Hatta proje hacmine bağlı olarak prim üretimi sıralamasını dahi değiştiriyor" diyor.

Ayrıca büyük projeleri sigortalamanın sektörde prestij getirdiğini de belirtmek gerekiyor. Bu projelerin kârlı olduğu için şirkete finansal anlamda da katkı sağladığını vurgulayan Asa Sigorta CEO'su Cemal Ererd, risk nedeniyle bu projelerde gidilen yolu şöyle aktarıyor: "Gerek sermayenin doğru kullanılması gerekse güvenli reasürans plasman sıralamaları, bu projelerin yavaş yavaş şirketlerce tek başına sigortalanmasına imkan veremeyecek" diyor. 2012 yılında Marmaray Projesi de bu maddede Türkiye ve dünyadan 30 sigorta şirketi tarafından birlikte sigortalandı. Yöneticilere göre bundan sonra da büyük ralcımlı yatırımların sigortalımasında çok sayıda Türkiye sigorta şirketinin projeyi birlikte aldıkları görülecek.

EN GÖZDE PROJE

Peki sektör bu yıl hangi projelere göz dikti? Bu yıl içinde sigortalama söz konusu olan 3. Havalimanı projesi bunlardan biri. Tüm sigorta şirketi yöneticileri, bu projeye ilgilendiklerini söylemekten çekinmiyor. Ayrıca Musa Ülken'in değindiği gibi kentsel dönüşüm kapsamında büyük ölçekli konut projeleri de gündemde.

Ülken, "Nükleer enerji santrallerinden petrokimya tesislerine kadar pek çok farklı yatırımın, öntümüzdeki dönemde proje safhasına geçmesi gündemde. Amacımız, bu projelerin sigorta teminatı altına alınmasında katkıda bulunmak" diyor. Kentsel dönüşümde özellikle Ankara'da ve İstanbul'da Kadıköy, Okmeydanı ve Zeytinburnu'nda yapılacak büyük montanlı projeler üzerinde duruluyor.

Eurok Sigorta, 2012 yılında Marmaray Projesi, Kadıköy - Kartal, Otoyol - Bağcılar, Üsküdar-Çekmeköy metro hatları ve Boyabat Barajı'nı sigortalayarak bu alanda iddialı olduğunu gösteren oyuncularından Eurok Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Söha Çele, "Büyük enerji ve altyapı yatırımları, her zaman sektörün peşinde olduğu gözde projeler. Bu alandaki yatırımlar, sektör tarafından yakından takip ediliyor. Şu an en gözde proje 3. havalimanı inşaatı. Biz ise enerji, konut-hastane-ofis inşaatları, köprü, yol, altyapı projeleri olmalı üzere pek çok büyük projede yer alarak mevcut havuzumuzu genişletmeyi hedefliyoruz" diyor.

OSB YARIŞI

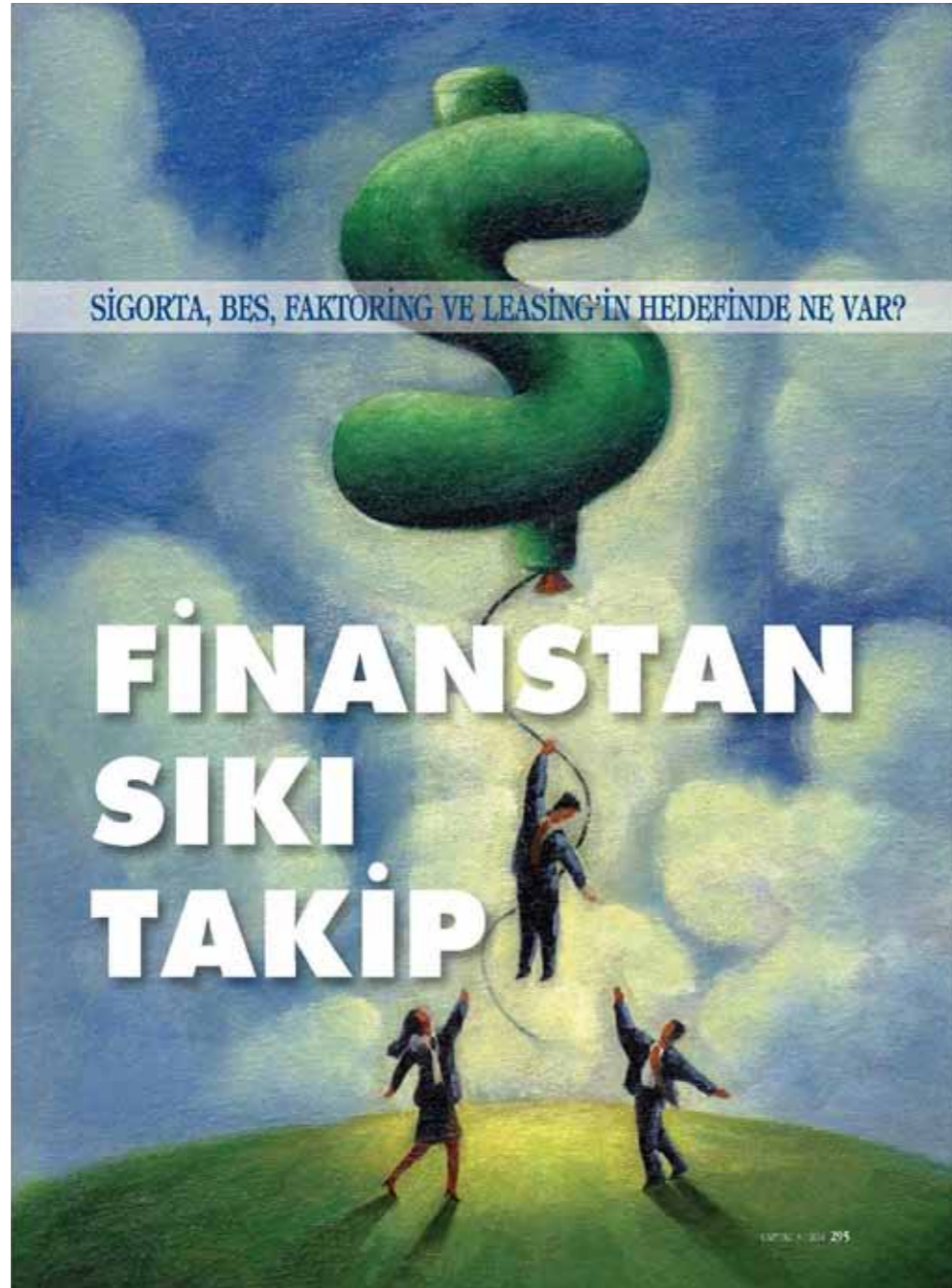
Leasing sektöründe, son iki yılın yıldız ürünü sat-geri kiralama. Sektör tüm büyüme planlarını, bu ürün üzerine yapıyor. Finans Leasing Genel Müdürü Murat Alacakaptan, uygulamanın ilk yılı olan 2013'te sat-geri kiralama işlemlerinin toplam hacminin yüzde 14,7'sini oluşturduğunu bu yılın ilk 3 ayında bu oranın yüzde 25'e ulaş-

Banka dışı finansta, rekabet bazı alanlarda yoğunlaşmış durumda. Sigortada en büyük yarış, büyük projelerde yaşanıyor. Altyapı, 3. havalimanı, büyük emlak projeleri sigorta şirketlerince yakın takibe alınmış durumda. Leasingde sat-geri kiralamanın yarattığı rüzgar sürüyor. Bu yıl OSB'lerde sat-geri kiralama işlemlerine izin verilmesiyle birlikte leasing şirketleri OSB'lere kamp kurmuş durumda. Faktoring şirketleri ihracatçı şirketleri kapmaya çalışıyor. BES'te ise 193 vakıf ve sandık, şirketleri oldukça heyecanlandırıyor.

ELÇİN CİRİK ecirik@capital.com.tr

4 kategoride kıyasıya yarış hangi alanda?

Sektör	Rekabet alanı	Hedefte ne var?
BES	Kurumsal katılım	Sisteme 10 milyar TL aktarabilecek çok üyeli ve kârli sandık ve vakıflar
Faktoring	İhracat faktoringi	Direkt yani mal mukabili ihracat yapan KOBİ'ler
Leasing	Sat-geri kiralama	Gebze, Antep, İstanbul ve Denizli başta olmak üzere OSB'lerdeki şirketler
Sigorta	Büyük yatırımlı projeler	3. havalimanı projesi, enerji projeleri, kentsel dönüşüm projeleri



tiğini belirtiyor. Deniz Leasing Genel Müdürü Kahtaman Günaydın, birinci çeyrek itibariyle sat-geri kirala işlemlerinin 411 milyon dolar işlem hacmini yakaladığını açıklarak yılın sonunda bu rakamın 2 milyar dolara ulaşmasını bekliyor.

Firmaların fornlama ihtiyacı için kolaylık yarattığı için küçük ve büyük ölçekli her şirket tarafından istenen ürün haline gelen sat-geri kiralama, 2014 Şubat'ında organize sanayi bölgeleri içindeki taşınmazlar için de uygulanması mümkün hale geldi. Bu gelişmeyle son 6 aydır leasing şirketleri, OSB'leri yakın takibe aldı.

Türkiye'de 270 adet OSB'de toplam 60 binin üzerinde şirket mevcut. Tabii OSB'ler arasında altyapısı tamamlanmış, lojistik olarak kolay ulaşılabilen ve doluluk oranı yüksek olanlar öne çıkıyor.

HERKESİN HEDEFİ FARKLI

Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Özgür Maraş, "Türkiye'de sayı olarak en çok OSB'nin olduğu iller Gaziantep, İstanbul ve İzmir. Biz buralarda zaten çok aktifiz, şubelerimizle çalışıyoruz" diyor. Akleasse Genel Müdürü Tuncer Mutlucan, "Bütün OSB'lere yakın ve eşit mesafedeyiz" derken Ziraat Leasing Genel Müdürü Sinan Çevik ise leasing sektörünün öncelikli olarak İstanbul'daki OSB'ler üzerine yoğunlaştığını belirtiyor.

Finans Leasing Genel Müdürü Alacakaptan, "OSB'lerde büyümek öncelikli hedeflerimiz arasında" açıklamasında bulunuyor. Deniz Leasing Genel Müdürü Günaydın, "Doğal olarak tüm OSB'ler ilgi alanımız içinde. OSB



TUNCER MUTLUCAN

ayrımımız yok, nerede olursa olsun doğru iş ve müşteriyle büyümeyi hedefliyoruz" şeklinde konuşuyor.

Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen ise sektör için en gözde ve öne çıkan OSB'leri Gebze, Çerkezköy, Gaziantep, Denizli, Kahramanmaraş, Antalya, Konya, Manisa ve Ankara Sincan olarak sayıyor. "Bu gözde OSB'lerde finansmanda aktif olmak bizim için öncelikli" diyen Gökmen, bu amaçla neler yaptıklarını da şöyle aktarıyor:

"OSB tarafında daha hızlı olmak için satış ekibimizle OSB'lere sık sık ziyaretler yapıyoruz. Hızlı olmak için ekspertiz değerlerini sürekli güncelliyor ve OSB'de yer alan firmalara ürünün ne olduğunu vergisel avantajlarını anlatan elektronik posta çalışmalarını gerçekleştiriyoruz"

FAKTORİNGDE BÜYÜME İHRACATTA

İhracatta ise farklı bir tablo söz konusu... İlk olarak 1990'da yıllık 100 milyon dolar işlem hacmiyle başlayan ihracat faktoring işlemleri, 2013 sonu itibarıyla 7,9 milyar dolara ulaştı. "Türkiye olarak muhabirli ihracat faktoringinde çok güçlü konumda bulunuyoruz, Çin'den sonra 2'nci sıradayız" diyen Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, bu yılın ilk 3 ayında da 2013'ün ilk çeyreğine göre yüzde 11 artışla 2 milyar dolara ulaştığını açıklıyor. Özger, bu yılın yüzde 15'lik artışla 9 milyar dolar hacimle kapatılacağını öngörüyor.

İhracatta gözde sektörler, doğal olarak ihracatın dağılımına göre şekilleniyor. Finans Faktoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz Bumedian, "Toplamda 100 ürün grubunda ihracat gerçekleşiyor ve yüzde 50'si ara mamul ihracatında. Faktoring hacminde tekstil, metal ara sanayi, enerji-petrol ürünleri ve otomotiv sektörlerinin toplam hacmin yaklaşık yüzde 80'ini oluşturduğunu görüyoruz" diyor. Bu dağılımın aynı şekilde sürmesi bekleniyor. Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Coşkun Bulak da bu fikri destekliyor ve "Tekstil her zaman faktoringin gelişimine açık oldu, halen müşteri sayısı bakımından faktoringin en yaygın kullanıldığı sektör. Gelecek yıllarda da tekstilin gözde olmaya devam edeceği düşüncesindeyiz. Ulaşım araçları ve otomotiv yan sanayi sektörleri de aynı şekilde önemli olmaya devam edecek" Deniz Faktoring Genel Müdürü Mustafa Şahan da bunları yanında hakır, alüminyum ve plastik sektörlerinin de ön plana çıkacağını belirtiyor.

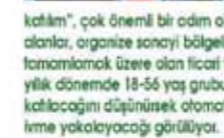
MEHMET BOSTAN / VAKIF EMEKLİLİK GM

BES NASIL İVME KAZANACAK?

KURUMSAL ÖNEMLİ BES'in hedeflenen düzeye gelebilmesi için kurumsal katılımların artması gerekiyor. 2012 itibarıyla kurumsal katılım oranının İngiltere'de yüzde 89, Finlandiya'da yüzde 80, Avustralya'da yüzde 70 ve Hollanda'da ise yüzde 69 olduğunu görüyoruz. Türkiye'de

bu oran, sadece yüzde 4 civarında. Dolayısıyla kurumsal katılım düzeyi ülkemizde halen düşük seviyelerde. 2014'te 53 bin yeni kurumsal katılım oldu. Yıl sonunda kurumsala yeni katılımların toplamda payı yüzde 10'u bulur.

GÖZDE ALANLAR İşe girişlerde çalışan zorunlu olarak BES'e katılmaları sağlayacak "otomatik katılım", çok önemli bir adım olacak. Kurumsal katılımda gözde alanlar, organize sanayi bölgeleri ve kurumsallaşma adımlarını tamamlamak üzere olan ticari ve kurumsal firmalar. Önümüzdeki 10 yıllık dönemde 18-55 yaş grubuna, 4 milyon kişinin iş hayatına katılacağını düşünürsek otomatik katılım sisteminin çok önemli bir ivme yakalayacağı görülüyor.



Finansal
Kurumlar
Birliği

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.

www.fkb.org.tr

