



2025
YILINDA
DİJİTAL
ÇÖZÜMLER
ÖNE ÇIKIYOR



KÜRESEL PAZAR 2030'DA 7 TRİLYON DOLARA ULAŞACAK

Küresel faktoring pazarı, hızlı büyümesini sürdürüyor. 2024'te 3,8 trilyon dolardan 2028'de 5,2 trilyon dolara çıkacak. Uzak Doğu'da özellikle Çin ve Hindistan'daki büyümenin katkısı ile küresel faktoring hizmetleri pazar büyüklüğünün 2030 yılına kadar 7 trilyon doların üzerine çıkması bekleniyor. Söz konusu tarihe kadar büyümenin yıllık ortalama yüzde 9,2'ye ulaşacağı tahmin ediliyor.

316 MİLYAR TL

AKTİF BÜYÜKLÜK 2024'TE %48
ARTIŞLA 316 MİLYAR TL OLDU

288 MİLYAR TL

ALACAKLAR, 2024'TE %46
ARTIŞLA 288 MİLYAR TL OLDU

1,2 TRİLYON TL

İŞLEM HACMİ, 2024'TE %51
ARTIŞLA 1,2 TRİLYON TL OLDU

Bu yılın gözdesi e-ticaret olacak

● Türkiye ekonomisine güç veren finans kanallarının arasında, ilk sıralarda yer alan faktoring, 37 yılın deneyimiyle yoluna devam ediyor. 1988'de ilk işlemin yapıldığı, 1994'te yasa ile de faaliyetlerine resmen başlayan sektörde bugün 48 şirket, 395 şube ve 4 binden fazla personel, çoğunluğu KOBİ statüsünde olan 80 bin müşteriye hizmet üretiyor. Geçen yılı yüzde 48 aktif büyüklük ve yüzde 51 işlem hacmi ile kapatan sektörün 2025 yılına ilişkin de iddialı hedefleri var.

● Faktoring şirketleri, son dönemde iç pazarda yarattıkları dinamizmi, ihracat pazarlarına yön veren şirketlerin gündemine de taşıdı. İhracat faktoringinde Türkiye, şirketlerin üstün gayretleriyle dünyanın ilk üç ülkesinden biri olmayı başardı. 2025'te de ihracat faktoringi adına önemli hizmetlerde bulunmayı planlıyor. Yanı sıra verimlilik, sürdürülebilirlik adımları, dijitalleşme de gündemde olacak. 2025'te e-ticarete hizmet hızlanacak.

SEKTÖRE YÖN VERENLER



Fiba Faktoring Genel Müdürü
Özge Yılmaz

■ "Şirket olarak büyüme stratejimizi çok yönlü yaklaşımla şekillendiriyoruz"

Önümüzdeki dönemde, başta mobil uygulamaları olmak üzere dijital kanallar aracılığıyla, özellikle KOBİ segmentinde daha fazla firmaya ulaşarak, tabana yaygın bir şekilde büyümeyi hedeflediklerini vurgulayan Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, 2025 yılında da sektör ayırt etmeden KOBİ'lere destek olacaklarını dile getirdi. / Sayfa 12



TEB Faktoring Genel Müdürü
Gülümser Özgün Henden

■ "İşlem hacmimizi %60 artırarak daha çok işletmeye ulaşacağız"

2024 yılında sürdürülebilir büyüme stratejimiz doğrultusunda önemli başarılarla imza attıklarını dile getiren TEB Faktoring Genel Müdürü Gülümser Özgün Henden, "2025 hedefimiz, işlem hacmimizi yüzde 60 artırarak daha çok işletmeye ulaşmak" diye konuştu. / Sayfa 13



Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü
Bozkurt Çöteli

■ "Başta Anadolu'daki KOBİ'lere hizmet sunarak daha da büyüyeceğiz"

Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Bozkurt Çöteli, "2025 yılında Anadolu'da bulunan KOBİ'lerimize hizmet sunarak faaliyetlerimizi ve etki alanımızı büyütmeyi hedefliyoruz" diye konuştu. / Sayfa 14



İş Faktoring Genel Müdürü
İsmail Şimşek

■ "Şirket olarak 2024 yılında iki bilanço kaleminde sektör lideri olduk"

"2024 yılında aktif büyüklüğümüzü 37,8 milyar TL, faktoring alacak bakiyemizi 35,1 milyar TL'ye yükselerek her iki bilanço kaleminde de sektör lideri olduk. olduk" / Sayfa 15



TERA FİNANS FAKTÖRİNG:

GÜVENİLİR VE ÇÖZÜM ODAKLI FİNANSAL İŞ ORTAĞINIZ

Tera Finans Faktoring, yurt içi ticari işlemler ile ithalat ve ihracat süreçlerindeki her türlü faturalı alacaklarınızı güvenle yönetir. Faktoring mevzuatına ve dış ticaret ile kambiyo düzenlemelerine uygun şekilde sunduğumuz finansal çözümlerle işletmenizin nakit akışını destekler.



www.terafinansfaktoring.com.tr | +90 (212) 960 05 05

Fiba Faktoring, büyüme stratejisini çok yönlü yaklaşımla şekillendiriyor

Önümüzdeki dönemde, başta mobil uygulamalar olmak üzere dijital kanallar aracılığıyla, özellikle KOBİ segmentinde daha fazla firmaya ulaşarak, tabana yaygın bir şekilde büyümeyi hedeflediklerini vurgulayan Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, 2025 yılında da sektör ayırt etmeden KOBİ'lere destek olacaklarını dile getirdi. Yılmaz, "İlk etapta Anadolu'da 6 yeni şube açmaya odaklanıyoruz" dedi.

Fiba Faktoring 2024 yılında faktoring alacakları, işlem hacmi ve müşteri adedi alanlarında büyümeye devam etti. Fiba Faktoring'in 2023 yılı sonunda 4,3 milyar TL olan faktoring alacak rakamı, 2024 yılı sonuunda yüzde 49 büyüyerek 6,4 milyar TL'ye ulaştı. 2024 yılında ise işlem hacimleri yüzde 57 artarak 21,4 milyar TL seviyesine ulaştı. Son beş yılda yaklaşık 5 bin farklı firmaya faktoring hizmeti sunduklarını belirten Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, yıl içinde işlem yaptıkları müşteri sayılarının 2023 yılında bin 816 iken 2024 yılında 2 bin 163 olarak gerçekleştiğini ve yüzde 19 artış gösterdiğini dile getirdi. Yılmaz öte yandan, 2024 yılında, dijital yatırımlarının etkisi ve mobil uygulamalarının da devreye girmesi ile birlikte bin 500'e yakın yeni firmayı portföylerine kazandırdıklarını da altını çizdi.

"KOBİ'lerin büyüme yolculuğunda yanlarında olmaya çalışıyoruz"

Başta KOBİ'ler olmak üzere işletmelerin, vadeli satış imkânıyla birlikte düzenli bir nakit akışına kavuşmalarını sağlayan, üretimlerini artırmaları ve yatırımlarını hayata geçirmeleri için önemli bir finansal kaynak oluşturan



faktoring sektörü, yurt içi ve yurt dışı ticaret hacminin gelişimine ve kayıtlı ekonomiyi destekleyerek ülke ekonomisine ve istihdamına önemli bir katkı sağlıyor. Bu şartlarda Fiba Faktoring olarak ülke ekonomisinin bel kemiği olan, fonlanma imkanlarına nispeten daha zor ulaşabilen KOBİ'lerin büyüme yolculuklarında yanında olmaya çalıştıklarını ifade eden Özge Yılmaz, "KOBİ'lerimizi her zaman önceliklendiriyoruz. 2025 yılında da sektör ayırt etmeksizin KOBİ'ler yine önceli-

ğimiz olacak. Daha fazla KOBİ'ye erişmek üzere, şube ve satış kollarını genişletmek, dijital satış kanallarını yaygınlaştırmak için ekosistem işbirliklerine odaklanarak ve tabana yaygın büyüme politikası ile yeni müşteri edinimini hızlandırmayı hedefliyoruz" dedi.

Anadolu'da 6 yeni şube açmaya hazırlanıyor

KOBİ segmentinde daha fazla firmaya ulaşmak istediklerini açıklayan Fiba Faktoring Genel

Müdürü Özge Yılmaz, "Büyüme stratejimizi hem dijital hem de geleneksel pazarlama alanlarında çok yönlü bir yaklaşımla şekillendiriyoruz. Ürün çeşitliliğini artırırken, alternatif dağıtım kanallarını güçlendirmeyi ve şube ağı-mızı genişleterek özellikle KOBİ segmentinde daha fazla firmaya ulaşmayı hedefliyoruz. İlk etapta Anadolu'nun çeşitli illerinde şirketimiz olarak açmayı planladığımız 6 yeni şubenin kuruluş sürecini tamamlamaya odaklanıyoruz" diye konuştu.

■ Çekolay uygulaması geniş kitlelere fayda sağlayacak

2024 yılı Temmuz ayında hizmete sundukları yeni ürünleri Çekolay'ın mobil uygulamalar içine entegrasyonunu da tamamlamak üzere olduklarını söyleyen Özge Yılmaz, "Hem finansman hem de alacak garantisi hizmetlerini online olarak sunabilen ilk ürün olma özelliğini taşıyan Çekolay'la genellikle sınırlı bir müşteri kitlesine sunulan, alacak garantili



işlemlerden KOBİ'ler başta olmak üzere daha geniş kitlelerin faydalanmasını sağlıyoruz" ifadelerini kullandı.

■ 2025'te sektörün büyüme trendi devam edebilir

2025 yılında sektörden umutlu olduklarını aktaran Özge Yılmaz, konuyla ilgili şunları söyledi: "Geçtiğimiz iki yılda faktoring sektörü güçlü bir büyüme trendi gösterdi. Faktoring alacakları 2023 yılında yüzde 55 büyümeyle 197 milyar TL'ye, 2024 yılında ise yüzde 46 büyümeyle 288 milyar TL'ye ulaştı.

2022 yılında 404 milyar TL olan faktoring işlem hacmi, 2023'te yüzde 103 artışla 820 milyar TL'ye ulaştı. Sektörün büyümesi 2024'de de devam etti ve yüzde 51 artışla 1239 milyar TL ulaştı. Bu büyüme trendine dayanarak, faktoring sektörü için 2025 yılının da olumlu bir yıl olmasını bekliyoruz."

FAKTÖRİNG TİCARETİN ÇARKINI DÖNDÜRÜR!

Faktoring, yurt içi ve yurt dışı vadeli alacaklarınıza finansman, tahsilat ve alacak garantisi hizmetleri sunarak nakit akışınızı hızlandırır. İşletmenizin finansal sürdürülebilirliğini güçlendirirken, ticaretin kesintisiz devam etmesini sağlar.

Finansal
Kurumlar
Birliği

Faktoring Sektörü

www.fkb.org.tr



2024 yılında sürdürülebilir büyüme stratejimiz doğrultusunda önemli başarılarla imza attıklarını dile getiren TEB Faktoring Genel Müdürü Gülümser Özgün Henden, “2025 hedefimiz, işlem hacmimizi yüzde 60 artırarak daha çok işletmeye ulaşmak” diye konuştu.

TEB FAKTÖRİNG GENEL MÜDÜRÜ GÜLÜMSER ÖZGÜN HENDEN:

İşlem hacmimizi %60 artırarak daha çok işletmeye ulaşacağız

TEB Faktoring Genel Müdürü Gülümser Özgün Henden, TEB Faktoring olarak, 2024’te sürdürülebilir büyüme stratejileri doğrultusunda önemli başarılarla imza attıklarını belirtti. Henden, “İşlem hacmimizi yüzde 56 arttırarak sektördeki güçlü konumumuzu koruduk. Küresel ticaretin zorlu koşullarına rağmen müşterilerimize sunduğumuz yenilikçi çözümlerle, finansmana erişimi kolaylaştırarak esnaflarımızın, KOBİ’lerin ve kurumsal büyük işletmelerin ihtiyaçlarına yönelik farklı çözümlerimizle yanlarında olmaya devam ettik” dedi. Henden, “Hizmetlerimiz açısından 2024, dijitalleşme yatırımlarımızın devam ettiği bir yıl oldu. Özellikle yapay zeka destekli kredi skorlama modeli, akıllı fiyatlama, kredi süreçleri otomasyonu ve kanallarımızı çeşitlendirme ve zenginleştirme adına yatırımlar yaptık. Başvuruların çoğunu artık 30 dakika altında değerlendirebilir hale gelmemiz bu yatırımların önemli bir çıktısı olarak gösteri-

lebilirken, bu da müşteri deneyiminde ciddi bir iyileşmeye sebep olduğunu mutlulukla belirttik. Dijital kanallarımız üzerinden yapılan başvurularda geçen seneye oranla neredeyse 2 kat artış gösterdi. Yakın zamanda tedarikçi finansman başta olmak üzere çeşitli ürünler konusunda dijital platformlarla iş birliklerimizi hayata geçirdik. Ayrıca, firmaların finansal yönetimini destekleyen yeni raporlama ve analiz araçları da sistemimize entegre ediyoruz. İhracat faktoringinde de müşterilerimize yönelik desteğimizi arttırmaya devam ettik. İhracatçılarımızın finansmana erişimini hızlandırarak global pazarlarda rekabet güçlerini artırdık. Faktoring alacak garantisi hizmetimiz sayesinde, müşterilerimizin yurt dışı alacak risklerini minimize etmelerine yardımcı olduk. Bu doğrultuda, ihracat faktoringinde yeni pazarlara açılma ve dijital çözümlerle hizmet süreçlerini kolaylaştırma hedeflerimizi başarılı bir şekilde gerçekleştirdik” diye konuştu.

“Dijital çözümlerimizi geliştirmeye ve çeşitlendirmeye devam edeceğiz”

2025 yılı için öncelikli hedeflerinin, işlem hacimlerini yüzde 60 artırarak daha çok işletmeye ulaşmak ve ülkenin reel ticaretine desteklerini artırarak devam etmek olduğunu dile getiren Özgün Henden, şöyle devam etti: “Finansmana erişimi daha hızlı ve kolay hale getirmek amacıyla dijital çözümlerimizi geliştirmeye ve çeşitlendirmeye devam edeceğiz. Özellikle kullanıcı deneyimini iyileştirmek adına faktoring başvuru süreçlerini kolaylaştıran yeni ara yüzler ve uzaktan kimlik tespiti ve sözleşme imzası gibi teknolojik yatırımlarla müşteri deneyimini en üst seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz. Bunun yanı sıra, küresel trendleri yakından takip ederek çevre dostu projeleri finanse eden şirketlere özel çözümler oluşturmayı planlıyoruz. Aynı zamanda faktoring ürün yelpazemize yenilerini katmak için farklı alternatifler üzerinde çalışmalarımı-

zı ve görüşmelerimizi sürdürüyoruz.”

“Bu yıl odağımıza perakende tekstil gibi sektörleri alacağız”

TEB Faktoring’in çok çeşitli sektörlerden her ölçekten işletme için ihtiyaca yönelik farklı yurt içi ve uluslararası çözümleri ayıncı çatı altında barındırdığını belirten Özgün Henden, “2025’te özellikle imalat sanayi, tekstil, metal ana sanayi, Toptan ve Perakende Ticaret gibi sektörler olmak üzere çeşitli sektörlerle odağımıza alarak işletmelere desteğimizi devam ettirmeyi hedefliyoruz. Küresel ekonomik belirsizliklerin devam ettiği bir ortamda, uluslararası ticaret yapan işletmelere yönelik çözümlerimizi artırarak ülkemizin ihracata dayalı büyümesini desteklemeyi de amaçlıyoruz. Ayrıca, finansal teknolojiler ve yenilenebilir enerji sektörlerine özel faktoring çözümleri geliştirerek yenilikçi iş modellerini de odağımız almayı planlıyoruz” diye konuştu.

■ 2024'te 3 Stevie Uluslararası İş Ödülü aldı

TEB Faktoring, 2024 yılında Stevie Uluslararası İş Ödülleri’nde biri altın, ikisi bronz olmak üzere üç ödül kazandı. Bu ödüllerin, müşteri odaklı yaklaşımlarının ve yenilikçi finansman çözümlerinin uluslararası arenada da takdir edildiğini ve değer kattığını gösterdiğini belirten Özgün Henden, “TEB Faktoring olarak 2024 yılında yenilikçi finansman modellerimiz ve dijital dönüşüm projelerimizle sektörde fark yaratmaya devam ettik. 2025’te de çalışanlarımızın deneyimlerini, kendi iç süreçlerimizi daha da iyileştirip, müşterilerimizin büyümesine destek olacak yenilikçi çözümler geliştirerek Türkiye’nin ve uluslararası ticaretin finansman ihtiyacına destek olmayı sürdüreceğiz” dedi.

Tam Finans, fintek şirketiyle dijital ekosisteme de katkı sağlayacak

2024’ü yüzde 120 büyüme ile sektörünün büyüme oranını 4’e katlayarak kapatan Tam Finans CEO’su Hakan Karamanlı, 2025’te şube sayısını 52’ye, müşteri sayısını ise 70 bine çıkarmayı hedeflediklerini belirtti. Karamanlı, “Yeni kuracağımız fintek şirketi ile dijital ekosisteme de katkı sağlayacağız” dedi.

Dünya Bankası kuruluşu IFC tarafından Avrupa’nın en iyi KOBİ finans şirketi seçilen Tam Finans, bu başarısını geçen yıl Mısır’ın unicorn girişimlerinden MNT-Halan tarafından satın alınarak pekiştirdi. Bu ortaklık, şirketin dijital altyapısını ve müşteri odaklı çözüm sunma kapasitesini daha da geliştirdi. 2025’te hayata geçirilecek fintek şirketiyle birlikte, şirketin sektördeki yenilikçi liderliği yeni bir boyut kazanacak. Tam Finans, fintek alanında atılacak stratejik adımlarla yenilikçi bir geleceğe kapı aralayacak.

Finansal teknolojilerde yeni bir dönem başlatacak

Tam Finans CEO’su Hakan Karamanlı, fintek yatırım planlarıyla ilgili olarak, “2025 yılında kurmayı planladığımız fintek şirketiyle sektörde yenilikçi finansal çözümler sunacak ve dijital ekosisteme katkı sağlayacağız. Bu adım hem müşterilerimize hem de sektörümüzün geleceğine önemli bir değişim getirecek” dedi. Şirketin hali hazırda 500’ü aşkın şube ve mobil ekip çalışanı ile 39 şubede 51 bin müşteriye hizmet verdiğini belirten Karamanlı, fintek şirketinin kurulmasının stratejik vizyonlarının önemli bir parçası olduğunu vurguladı.

KOBİ’leri yeni hizmetlerle tanıştıracak

Tam Finans’ın mikro KOBİ’lere sunduğu hizmetlerle büyüdüğünü, Mısırlı MNT-Halan ortaklığının da büyümede katalizör görevi gördüğünü kaydeden Hakan Karamanlı, 2025’te de KOBİ odaklı hizmet yelpazesini genişleteceklerini belirtti. Karamanlı, “Müşteri sayısı bakımından da pazarın yüzde 54’üne hakim durumdayız. 2025’te dijital kanal uygulamalarımızı geliştirerek yeni iş birlik-



■ 2025’te yüzde 120 büyüme hedefliyor

Tam Finans, dijitalleşme stratejisi sayesinde sektör ortalamalarının çok üzerinde büyüyerek yenilikçi liderliğini sürdürüyor. Şirketin Türkiye’nin ilk ve tek faktoring Ar-Ge merkezine sahip olması, yeni ürünler geliştirme kapasitesini artırıyor. Hakan Karamanlı, “Müşteri odaklı çözümlerimizle sektöre liderlik ediyoruz. 2024 yılı sonu itibarıyla aktif büyüklüğümüz 15 milyar TL civarında olacak. Ciro olarak da 48 milyar TL ile yılı kapatacağız. 2025’te de yüzde 120 civarlarında bir büyüme bekliyoruz” dedi.

leri ve entegrasyonlar vasıtasıyla KOBİ’lere finansman dışındaki ihtiyaçları için de çözümler sağlayacağız. Bu sayede KOBİ’lere ücretsiz risk yönetimi ve risk izleme hizmeti de sunacağız. Bu hizmetlerimizi yılın ikinci yarısına kadar KOBİ’lerle tanıştıracacağız” ifadesinde bulundu.

Sektöre öncülük etmeye, yarınlara emin adımlarla ilerlemeye devam ediyoruz.

2024 yılını;
35,1 milyar TL alacak bakiyesi ve
37,8 milyar TL aktif toplamıyla
1. sırada tamamladık.

Bu başarıda imzası bulunan tüm çalışanlarımıza ve müşterilerimize teşekkür ederiz.



İŞ FAKTÖRİNG



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI

"2024 yılında sektör lideri olduk"

İş Faktoring Genel Müdürü İsmail Şimşek, 2024 yılında yıllık işlem hacimlerinin 97 milyar TL'yi aştığını belirtti. Şimşek, "İş Faktoring olarak 2024 yılında aktif büyüklüğümüzü 37,8 milyar TL, faktoring alacak bakiyemiz 35,1 milyar TL oldu. Her iki bilanço kaleminde de sektör lideri olduk" dedi.



Faktoring sektörünün 2024 yılında aktif toplamının yüzde 48 oranında artarak 316 milyar TL büyüklüğe ulaştığını dile getiren İş Faktoring Genel Müdürü İsmail Şimşek, "Biz de aktif toplamımızı, sektörün bir miktar üzerinde yüzde 57 oranında büyüterek yüzde 11,96'lık bir pazar payına ulaştık ve sektörümüzün gelişimine en büyük katkıyı veren şirketlerden biri olmaya devam ettik" dedi.

2024 yılında şirketimizin yıllık işlem hacmi 97 milyar TL'yi aştı. "Özkaynaklarımız yüzde 48 artışla 4,5 milyar TL'ye yükseldi" diyen Şimşek, şöyle devam etti: "İş Faktoring olarak 2024 yılında aktif büyüklüğümüzü 37,8 milyar TL, faktoring alacak bakiyemizi 35,1 milyar TL'ye yükselterek her iki bilanço kaleminde de sektör lideri olduk. Bu başarıda, müşterilerimizin bizlere duyduğu güveni ve gösterdiği teveccühü hak eder bir hizmet anlayışıyla, öz veriyle çalışan tüm ekibimizin katkısı büyüktür." İhracatın ülke ekonomisi için yarattığı katma değeri de dikkate alarak yurtdışı faktoring hizmetlerine özel önem verdiklerini dile getiren İsmail Şimşek, "İhracatçılarımızın güvenli bir ortamda dış ticaret yapmasına ve yurtdışı alacaklarını so-

runsuzca tahsil etmesine aracılık etmeyi adeta bir misyon olarak görüyoruz. Bu kapsamda, çeşitlendirilmiş kaynaklardan sağladığımız fonlara, ihracatçılarımızın uygun koşullarda erişimlerinin sağlanması 2024 yılında da müşteri ilişkilerimizin odağını oluşturdu. 94 ülkeden yaklaşık 400 faktoring şirketinin üye olduğu FCI'nı (Factors Chain International) ilk 9 aylık verileri şirketimizin muhabir garantili ihracat faktoringi işlemlerinde istikrarlı büyüme sürdürdüğünü teyit ediyor. Bu verilere göre, garantili ihracat işlemlerinde Türkiye'deki faktoring şirketleri arasında yüzde 18 gibi önemli bir pazar payına sahibiz" diye konuştu.

"Sektörün en yüksek alacak bakiyesine sahip şirketi olduk"

Henüz veriler kesinleşmemiş olsa da, Dünya Ticaret Örgütü tahminlerine göre, küresel ticaret hacminde 2024 yılında yüzde 2,7 oranında artış öngörüldüğünü belirten İsmail Şimşek, "Jeopolitik gerilimlerin ve ticaret bariyerlerinin artmasıyla bu oranın 2025'te azalma göstermesi bekleniyor. Türkiye'de ise 2025 yılında politika faizinde öngörülen indirimler ve devam etmesi beklenen sadeleştirme adımlarının finansman maliyetlerinde sağlayacağı iyileşme ile ekonomik aktivitenin bir

miktar canlanacağını, bu durumun faktoring sektöründeki işlem hacmini olumlu yönde etkileyebileceğini ve sektörde reel bir büyüme olacağını düşünüyorum" dedi.

İş Faktoring'in 2024'te yüzde 12,20 pazar payı ile sektörün en yüksek alacak bakiyesine sahip şirketi olduğunu belirten Şimşek, 2025'te de müşterilerinin öncelikli finansal çözüm ortağı olmayı, başarı grafiğini daha da yükseltmeyi hedeflediklerini kaydetti. İş Faktoring olarak uygun fonlarla işletmelerin finansmana erişimini kolaylaştırmaya devam edip faktoring alacakları kalemindeki pazar paylarını daha da geliştireceklerini söyleyen Şimşek, şöyle devam etti: "Ürün ve hizmetlerin dijitalleşmesi eğilimini fark eden ilk faktoring şirketlerinden biri olarak sektöre Çekmatik ürününü kazandırmış olan İş Faktoring, 2025 yılında da teknoloji odağındaki vizyonunu koruyacak ve mobil uygulamalar ile dijital ürünlere yatırım yapmaya devam edecektir. Teknolojik alt yapımızda hazırlığını yapmakta olduğumuz projeleri 2025 yılında hayata geçirerek, yeni nesil dijital platformlarla da iş birliği yapmak suretiyle, müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına kolaylıkla adapte olacağımız bir geleceğin temellerini atacağız."

"2025'e daha güçlü saha organizasyonu ile girdik"

Yatırım ve yeni girişim istahının dönem dönem değişkenlikler gösterebildiği piyasa koşullarında müşteri beklentilerine daha hızlı uyum sağlamak, reel sektöre olan desteklerini sürdürülebilir kılmak amacıyla İş Faktoring olarak 2025 yılına daha güçlü bir saha organizasyonu ile girdiklerini sözlerine ekleyen İsmail Şimşek, şöyle konuştu: "Ticari aktivitenin canlı olduğu yerlerdeki müşteri temaslarımızı artırmak ve bire bir iletişim kurmak maksadıyla, mevcut şubelerimiz ve saha teşkilatımıza ilave olarak yeni saha satış uzmanları istihdam etmeye başladık.

Kayseri, Tekirdağ, Samsun illerimizdeki potansiyel ihtiyaçlar doğrultusunda, yeni çalışma arkadaşlarımızı görevlendirerek bu illerdeki etkinliğimizi artırdık. Önümüzdeki günlerde de ek istihdam yaratarak büyümeye ve ülke ekonomisine desteğimizi sürdürmeye kararlıyız. 2025 yılı içinde Eskişehir, İzmit ve Diyarbakır illerimizde de yeni satış uzmanlarımız sahada olacak. Ayrıca yılın ilk çeyreğinde mevcut şubelerimize yeni bir şube daha eklemek suretiyle Gebze ve civarındaki işletmelere ve ticaret erbabına daha yakından ve etkili hizmet götürmeye başlayacağız."

Öncelikleri arasında ihracatçılar var

Faktoringin ihracatçılar için küresel pazarlarda rekabet avantajı ve tahsilat güvencesi sağlayan çözümler üretebilmesinin, sektör için önemli bir avantaj olduğunu ifade eden İsmail Şimşek, "İş Faktoring olarak bu faydanın daha fazla sayı- da ihracatçımız tarafından öğreni-

lip kullanılabilmesini sağlayacak stratejiler oluşturmayı önemli önceliklerimiz arasında sayıyoruz. Bu perspektifle, 2025 yılında da iş dünyasının çevik yapısına hızla uyum sağlayan, farklı sektörlerin ihtiyaçlarına uygun çözümler geliştiren ve her ölçekten işletmenin finansal yönetimini kolaylaştıran bir anlayışla yolumuza devam edeceğiz" dedi.

Tera, bu yıl işlem hacminde yüzde 100 büyüme hedefliyor

Şirketlerinin başarılı bir yılı geride bıraktığını dile getiren Tera Finans Faktoring Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Erdal Yeniçeri, 2024 sonu itibarıyla işlem hacimlerinde ciddi bir artış yaşadıklarını belirtti. Yeniçeri, "Sadece işlem hacminde büyüdük, aynı zamanda müşteri portföyümüzde de önemli bir çeşitlenme sağladık. Yeni sektörel alanlara açılmamız ve dijitalleşmeye yaptığımız yatırımlar, hizmetlerimize olan talebi artırarak verimli sonuçlar elde etmemizi sağladı. 2024 yılı boyunca, müşteri odaklı çözümler geliştirmeye, dijital platformlarımızı güçlendirmeye ve stratejik iş birliklerimizi artırmaya devam ettik" dedi.

2025'te, 2024'te elde ettikleri büyümeyi daha da ileriye taşımayı hedeflediklerini belirten Erdal Yeniçeri, "İşlem hacmimizde yüzde 100'lük bir büyüme hedefliyoruz. Bunun yanı sıra, sadece işlem hacmini artırmakla kalmayıp, aynı zamanda müşteri çeşitliliğimizi ve hizmetlerimizi de genişletmeyi planlıyoruz. Dijitalleşme alanındaki yatırımlarımızı hızlandırarak, sektördeki liderliğimizi pekiştirmeyi hedefliyoruz. Bu bağlamda, sektörel iş birliklerimize ve dijital finansal çözümler geliştirmeye odaklanacağız" diye konuştu.

Bu yıl, sağlık, inşaat ve perakendeye odaklanılacak

2025 yılı itibarıyla, özellikle teknoloji, sağlık, inşaat ve perakende sektörlerine yönelik çözümlerini genişletmeyi planladıklarını ifade eden Erdal Yeniçeri, "Bu sektörler, dinamik yapıları ve hızlı değişen talepleriyle faktoring hizmetlerimizden faydalanacak potansiyel müşteriler arasında öne çıkıyor. Özellikle dijitalleşen bu sektörlerdeki taleplerin karşılanması adına, inovatif finansal çözümler üretmeye devam edeceğiz" dedi. Yeniçeri, şöyle devam etti: "Zorlu ekonomik şartlarda yüksek performans sergileyebilmek, doğru stratejilerin ve yeni-



likçi çözümlerin devreye girmesini gerektiriyor. Tera Finans Faktoring olarak biz, büyümeyi yalnızca finansal anlamda değil, aynı zamanda müşteri portföyümüzün çeşitlenmesi ve yeni pazarlara açılmak gibi stratejik yönlerden de ele alıyoruz. Bu bağlamda, özellikle insan odaklı ve dijitalleşmiş çözümler geliştirmeye odaklandık. Ayrıca, müşterilerimizin ihtiyaçlarını daha iyi anlayabilmek ve en uygun finansal çözümleri sunabilmek adına sürekli bir inovasyon süreci içindeyiz."

"Kısa vadeli nakit ihtiyaçlarına çözüm sunuyoruz"

Faktoring sektörünün, sıkı mali politikaların sürdüğü bu dönemde iş insanlarına ve ekonominin diğer oyuncularına büyük fırsatlar sunduğunu belirten Erdal Yeniçeri, şunları söyledi: "Özellikle, işletmelerin kısa vadeli nakit ihtiyaçlarını karşılamak için güvenilir bir çözüm olan faktoring, likiditeyi artırarak faaliyetlerini sürdüren şirketler için kritik bir araç haline gelmektedir. Faktoring sektörü, girişimcilere esneklik sağlayarak, maliyetleri minimize etmelerine ve büyüme fırsatlarını yakalamalarına yardımcı olur. Ayrıca, dijital çözümler ve yenilikçi ürünlerle finansal süreçleri hızlandırarak, işletmelere daha hızlı ve daha verimli hizmetler sunmayı hedefliyoruz. Bu da, sıkı mali politikaların sürdüğü bir ortamda, şirketlerin daha sağlıklı büyümelerine olanak tanır."

YAPI KREDİ FAKTÖRİNG İLE ÇEKLERİNİZİ ANINDA NAKDE DÖNÜŞTÜRÜN.

Yapı Kredi Faktoring Kolay Çek uygulaması ile faturalı çeklerinizi anında nakde çevirmek çok kolay! Siz de hemen Kolay Çek uygulamasını indirin, Yapı Kredi güvencesiyle faturalı çeklerinizi kolayca nakde çevirin.

HEMEN İNDİRİN!

"2025'te de ülke ekonomisine, işletmelere ve istihdama desteğimiz kesintisiz sürecek"

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Faktoring Sektörü Başkanı Nurcan Taşdelenler, "2025 yılında ekonomiye ve işletmelere vermeye devam edeceğimiz destekle sektördeki büyümenin devam etmesi ve enflasyon oranının üzerinde gerçekleşmesi beklenmektedir" dedi.

Türkiye'de faktoring sektörüne yönelik ilk adımlar, 1980'li yılların sonlarına doğru finans ve bankacılık sektörlerinde yaşanan gelişmeler yoluyla ortaya çıktı. Bu dönemde devletçi ekonomi modelinden liberal ekonomi modeline geçişle birlikte ortaya konan liberal ekonominin araçları arasında faktoring de yer aldı. Türkiye'de faktoring şirketleri ilk olarak 1988 yılında bankalar bünyesinde ayrı bir departman olarak faaliyete başladı. Esas dönüm noktası için 1994 yılı beklendi. O tarihte çıkarılan 545 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile faktoring işlemleri resmen devreye girdi. 2006 yılında faktoring konularındaki denetim hakkı Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu'na devredildi. Kurulun gözetimi ve yol açıcı faaliyetleriyle hızını artırdı.

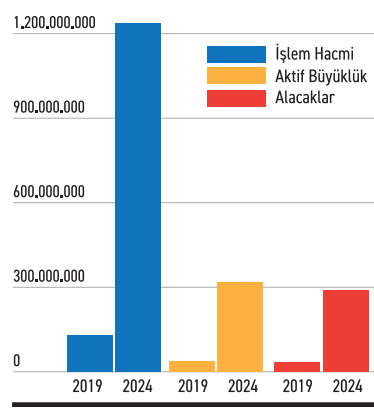
Aradan geçen 37 yılın ardından sektör, Türkiye ekonomisinde rütünü ispatlamış durumda. Halka açık, banka ortaklı ve özel sermayeli birçok şirketin katkısıyla geli-

şimini sürdürüyor. Her yıl kendini aşan iddialı rakamlarla ekonomik devinime katkı sunmaya devam ediyor. Hali hazırda 5 şirket Borsa İstanbul'da işlem görüyor. 6361 Sayılı Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu kapsamında ve BDDK denetiminde faaliyet gösteren faktoring sektörü, 48 şirket, 395 şube ve 4 binden fazla personel ile çoğunluğu KOBİ olan 80 bine yakın müşterinin önemli iş ortağı olarak faaliyet yürütüyor.

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Faktoring Sektörü Başkanı Nurcan Taşdelenler, sektörün 37'nci yılına girdiği 2024'e ilişkin rakamları yorumladı. Geçen yılın işlem hacminin 2023 yılına göre yüzde 51 artarak 1.2 trilyon lira seviyesine ulaştığını kaydeden Taşdelenler, "Sektörün aktif büyüklüğü, 2023'e göre yüzde 48 artışla 2024'te 316 milyar TL'ye, alacakları 2023'e göre yüzde 46 artışla 288 milyar TL'ye yükseldi. Bu veriler



Sektörün üç kalemden son 5 yıla ilişkin performansı



Sektörün 2019-2024 yılları arasında işlem hacmi, aktif büyüklük, alacaklar ve büyüme oranları

Faktoring Sektörü	2019	2020	Büyüme Oranı	2021	Büyüme Oranı	2022	Büyüme Oranı	2023	Büyüme Oranı	2024	Büyüme Oranı
İşlem Hacmi	129.912.667	148.508.137	14%	199.533.923	34%	403.827.479	102%	819.819.302	103%	1.238.090.983	51%
Aktif Büyüklük	37.016.722	48.040.703	30%	64.970.297	35%	135.626.031	109%	213.672.354	58%	315.978.607	48%
Alacaklar	34.026.000	44.564.090	31%	59.538.642	34%	127.276.463	114%	196.873.480	55%	287.991.598	46%

ve geçmişten gelen trend faktoring sektörünün Türkiye ekonomisinde giderek daha önemli bir yer edindiğini ortaya koymaktadır" diye konuştu.

Dijitalleşme temel gündem

2024'te faktoring sektörünün öne çıkan gündem maddelerinin dijitalleşme ve fintech iş birlikleri, yapay zeka destekli risk analizi uygulamaları, KOBİ'ler için daha uygun maliyetli finansman modelleri tesis edilmesi ve sektör şirketlerinin daha fazla firmaya ulaşmasını sağlayacak mevzuat düzenlemelerinin yapılması olduğunu kaydeden Taşdelenler, "2024'te ayrıca, faktoring işlemlerinde yeni mevzuat düzenlemelerine uyum ve uluslararası işlemlerin artırılması da gündemimizdeydi. 2025 yılında ekonomiye ve

■ MFKS'ye 2015-2024 arasında 3.9 trilyon lira fatura kaydedildi

Finansal Kurumlar Birliği'nin odak noktaları, dijital projeler ve sürdürülebilirlik ekseninde şekillenecek. Merkezi Fatura Kaydı Sistemi (MFKS) ekosisteminin genişletilmesi ve yeni entegrasyonlarla daha güçlü, güvenli ve kapsayıcı bir yapıya dönüştürülmesi öncelikli hedefler arasında yer alıyor. Finansal şeffaflığı artıran, ticari işlemleri

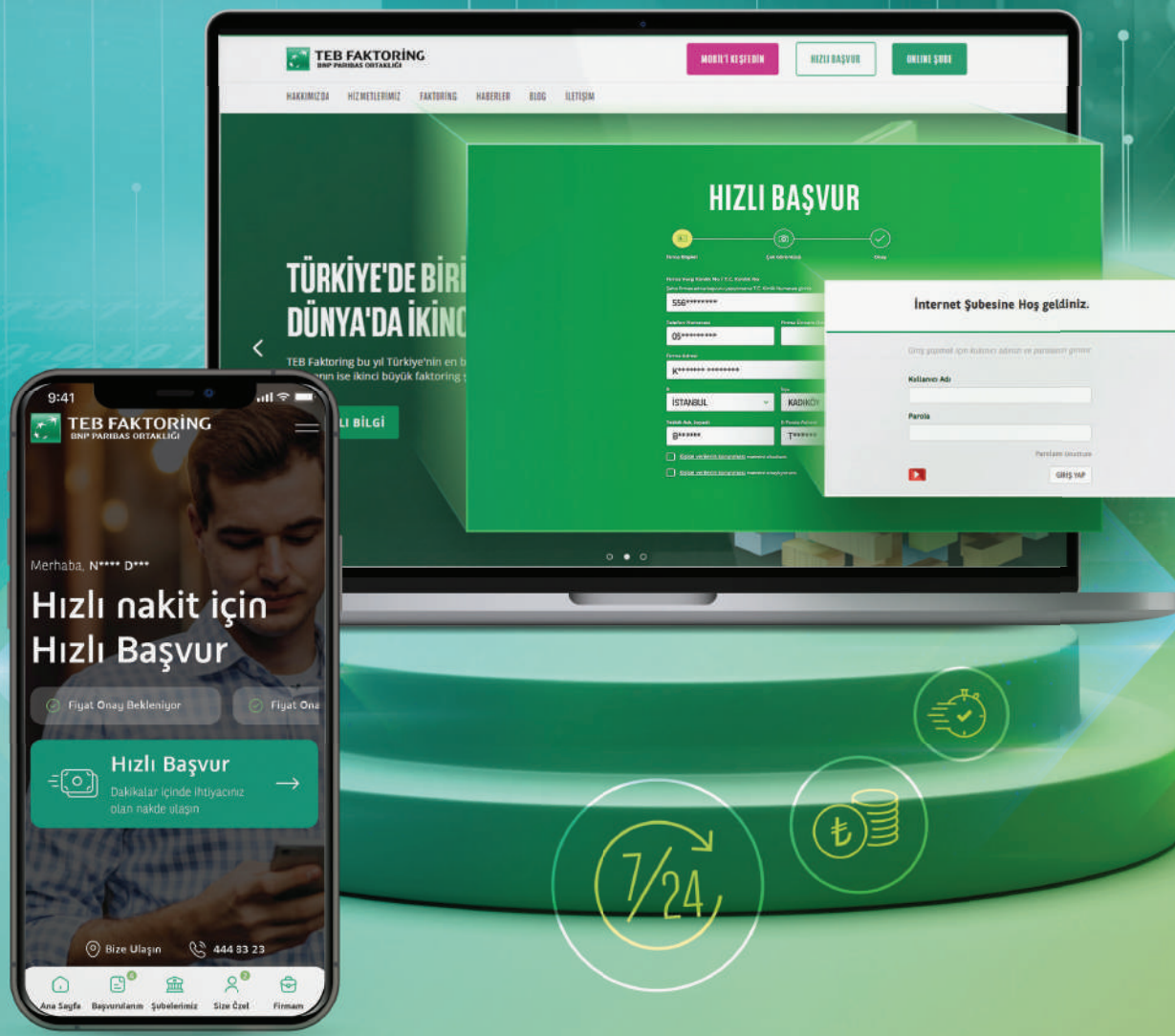
hızlandıran, risk yönetiminde etkin çözümler sunan ve kayıt dışı ekonomi ile mücadeleyi destekleyen MFKS, Türkiye'nin finansal altyapısında önemli rol oynuyor. Hayata geçirildiği 2015 yılından 2024 yılı sonuna kadar 3,9 trilyon TL tutarında, 48,3 milyon adet faturanın kaydedildiği MFKS'yi 48 faktoring şirketi ve 32 banka kullanıyor.

İşletmelere vermeye devam edeceğimiz destekle sektördeki büyümenin devam etmesi ve enflasyon oranının üzerinde gerçekleşmesi beklenmektedir. Özellikle dijital

faktoring çözümlerinin yaygınlaşması ve e-ticaret sektörünün artan finansman ihtiyacı, büyümeyi destekleyecek faktörler arasında" diye konuştu.

DİJİTAL KANALLARLA DAHA HIZLI FİNANSMAN TEB FAKTÖRİNG'DE

TEB Faktoring'le nakde ulaşmak her zamankinden daha hızlı. Dijital kanallarımızı 7/24 ziyaret ederek faktoring başvurunuzu gönderin; vadeli alacağınızı dakikalar içerisinde nakde çevirin.



İhracat hedefinde faktoring sektörü kritik rol oynayacak

İhracat, Türkiye ekonomisinde kritik bir önemde bulunuyor. Bu yıl ihracatta, hizmet sektörleri de dahil olmak üzere 390 milyar dolar işlem hacmi yaratılması planlanıyor. Bu hedefte son dönemde mal ve hizmet ihracatında rolü öne çıkan faktoring sektörüne de önemli görevler düşüyor. Finansal Kurumlar Birliği'nde (FKB) Faktoring Sektörü Başkanlığı'nı yürüten Nurcan Taşdelenler, ihracatta yönelik değerlendirmelerini şu başlıklar altında topladı:

- Türkiye ekonomisi, ihracat odaklı büyüme stratejisini benimsenerek küresel pazarlarda rekabet gücünü artırmayı ve dış ticaret dengesini iyileştirmeyi hedeflemektedir. Orta Vadeli Program (OVP) ve Türkiye'nin 2024-2028 Kalkınma Planı gibi stratejik belgelerde, katma değeri yüksek ihracatın artırılması, ihracatçı firmaların finansmana erişiminin kolaylaştırılması ve dış ticaretin daha sürdürülebilir hale getirilmesi gibi hedefler vurgulanmaktadır.
- Bu çerçevede, ihracat faktoringi, Türkiye'nin dış ticarettteki rekabetçiliğini güçlendiren kritik bir finansal enstrüman olarak ön plana çıkmaktadır. Ülkemiz ağırlıklı olarak yurt içi faktoring işlemlerinin yapıldığı bir ülke olmakla birlikte, yurt dışı faktoring işlemlerinde, özellikle de ihracat faktoringi işlemlerinde, dünyanın önde gelen oyuncularından biridir. Uluslararası Faktoring Birliği FCI'nın (Factors Chain International) verilerine göre; Türkiye, iki faktörlü ihracat faktoringi işlemlerinde dünya ilk sıralarda bulunmaktadır.
- Türkiye'de faaliyet gösteren faktoring şirketleri, FCI'nı yayınladığı dünyanın en iyi ihracat faktoringi şirketleri sıralamasında uzun yıllardır ilk üç sırada yer almaktadır. Türkiye'nin ihracata dayalı büyüme modelinde, ihracatçı firmaların yeni pazarlara güvenle açılabilmesi, uluslararası rekabette güçlü kalabilmesi ve döviz bazlı finansman erişimini artırabilmesi için ihracat faktoringi önemli bir destek mekanizması sunmaktadır.

- Türkiye'nin özellikle Avrupa, Asya, Amerika ve Afrika gibi farklı mevzuatlara ve ekonomik dalgalanmalara sahip bölgelere yaptığı ihracatlar, tahsilat riskleri açısından büyük değişkenlik göstermektedir. Türkiye'deki faktoring şirketleri yurt dışında yerleşik muhbirleri aracılığı ile ithalatçıların ödeme gücüne dair riskleri analiz ederek firmalara garanti hizmeti sunar ve ihracat gelirlerini koruma altına alır.
- Türkiye, pazar çeşitliliğini artırmayı ve Asya, Latin Amerika ve Afrika gibi gelişmekte olan pazarlarda daha etkin rol almayı hedeflemektedir. Faktoring, ihracatçı firmaların ödeme vadelelerine bağlı kalmadan nakde erişimini sağladığı için yeni pazarlara giriş sürecini kolaylaştırır ve sermaye yetersizliği nedeniyle büyüymeyen ihracatçıların finansal hareket alanını genişletir.
- Türkiye'de ihracatın da büyük bir kısmı KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmektedir. Ancak KOBİ'ler, finansmana erişimde büyük ölçekli firmalara kıyasla daha fazla zorluk yaşamaktadır. İhracat faktoringi, KOBİ'lerin teminat gösterme zorunluluğu olmadan finansmana erişmesini sağlayarak onların ihracatta daha güçlü ve sürdürülebilir bir büyüme yakalamasına olanak tanır.
- Türkiye'nin ekonomik hedefleri doğrultusunda, ithalata bağımlılığı azaltarak ihracatı artırma stratejisi benimsenmiştir. İhracat faktoringi, ihracatçıların uluslararası alanda rekabetçi fiyatlar sunmasını sağlayarak daha fazla sipariş almalarına ve döviz girdisinin artırılmasına yardımcı olur. Türkiye'de kamu otoritesi tarafından sunulan ihracat teşvikleri, ihracat faktoringinin sağladığı avantajlarla entegre olarak ihracatçı firmaların daha sağlam bir finansal altyapıya sahip olmasını sağlar. Özellikle ihracata yeni başlayan firmalar için devlet destekleriyle birlikte ihracat faktoringinin kullanılması, rekabet avantajını artırarak uluslararası ticarete sürdürülebilir büyüme sağlar.