



finance suite

ELÇİN CİRİK ecirik@capital.com.tr

Oyuncu sayısı azalır

gündem

Türkiye'de e-fatura kesen 63 bin mükellef bulunuyor. Bu alanda Gelir İdaresi, 11 bin mükellefe saklama hizmeti olmadan e-fatura hizmetini bedava olarak veriyor. QNB Finansbank ve Cybersoft ortaklığıyla hizmet veren eFinans da yeni ürününü bu pazara göz dikiyor. Şirket, e-faturayı ücretsiz hale getirerek eFinans Portal Basic'i hayata geçirdi. Bu yeni proje ve sektörün geleceği hakkında eFinans Genel Müdürü Okan Murat Dönmez ile konuştuk:

10 BİN MÜŞTERİ "2016 ülke GSMH'sinin yüzde 78'i e-fatura kesen 63 bin mükellef tarafından yapılıyor. Türkiye'deki mevcut e-fatura sistemi aslında dünyadaki en iyi sistem. Yapı standart ve teknolojik olarak şirketlerin uyum sağlaması daha kolay oluyor. Biz bu sistemde e-fatura, e-defter, e-arşiv ve kayıtlı elektronik posta (KEP) başta olmak üzere e-dönüşüm ürünleriyle 10 binin üzerinde müşteriye sahibiz. Şimdi de eFinans Portal Basic'le Gelir İdaresi'nden hizmet alan 11 bin mükellefin 10 binini kendi şirketimize kazandırmayı hedefliyoruz. Aynı



zamanda 10 yıl süreli arşivleme hizmetini de ücretsiz sunuyoruz. Bu şekilde önemli bir ölçüğe ulaşmak istiyoruz. Daha ürün çok yeni, ulaştığımız mükelleflerin yüzde 80'i ürüne olumlu bakıyor.

PAZAR BÜYÜK DEĞİL Kurulduğumuz 2013 yılından bu yana e-fatura üzerine katma değerli finansal ürünler inşa etmek için çalışıyoruz. Son 2,5 yıldır ana iştirakimiz QNB Finansbank ile e-kredi ürünü sunuyoruz. 2018 sonu kadar da 3 farklı finansal kuruluşla yeni ürünler sunacağız.

Bugün 40 bin müşteri özel entegratörlerden hizmet alıyor. İlk 9 oyuncu pazarın yüzde 73'üne hakim. Bizim yüzde 10-11 pazar payımız bulunuyor. Bu yeni ürünle yüzde 15'e yakın bir pazar payı daha kazanmayı istiyoruz. Sektörümüz internet servis sağlayıcıları sektörüne benziyor. Bizim sektörde de pazar 64 şirketi besleyecek kadar büyük değil ayrıca denetimlerin başlamasıyla regülasyonlar devreye girecek. O noktada yeni yatırım ihtiyacı doğacak. Tahminimiz ileride 10 özel entegratör kalacağı yönünde."

Çinli devden şube değişimi

trend



Kadir Karakurum ile Türkiye'de şubelerdeki değişim çalışmalarını konuştuk:

KARŞILAŞTIRMA YAPIYORUZ "Doğal olarak uzun vadeli planlama yaparak ilerliyoruz. ICBC'nin şubeleşme ve şubecilik uygulamaları Türkiye pazarının

karşılaştırılması ve bu pazara söz konusu uygulamaların entegrasyonu üzerinde çalışıyoruz. Bugün şube açmak veya kapatmak yönünde bir kararımız bulunmuyor. Şubelerimizi teknoloji ve alternatif kanallarla destekleyeceğiz, yetkin müşteri temsilcileriyle ihtiyaçlara cevap veren yapıyı koruyacağız.

YENİ İŞ MODELLERİ Bu bizim için klasik şube bankacılığı değil, şubelerin diğer dijital kanallarla entegre olduğu toptan bir hizmet modeli. Geçmişte şube ağı olarak yaygın olmayan bankalarından biri olan kurumumuzu, dünyanın en büyük bankasının bir parçası haline getirmek üzere çalışmalarımız devam ediyor. Bugün için şube sayımız yeterli. Önümüzdeki dönemde ICBC Turkey'de, Çin'de başarısını kanıtlanmış iş modellerinin uygulandığını görebiliriz. Şubelerimizde şu an bireysel müşteriler ağırlıkta. Bugün için yapı müşteriye daha fazla zaman ayırabilen bir model. İleride bizim pazarımızın özelliklerine uygun modelleri uygulamaya geçirebiliriz."

CEO TWEET

MEHMET ŞİMŞEK

"Kurdaki geçiceli istikrar ve gıda komitesinin aldığı tedbirler sayesinde enflasyonun yıl sonunda tekrar tek haneye inmesi ihtimali yüksek."

ÖZGÜR ALTUĞ

"Yüksek büyüme rakamlarına bakarak talep enflasyonu hortlayacak diye kaygılanmak için çok erken. Büyüme kısımlı ve KKO gerekeni söylüyor."

ÖZGÜR DEMİRTAŞ

"JP Morgan Başkanı 'Digital paralar dölendricliktir' diyor. Çin ICO'ları yasaklıyor. Borsaaları kapatıyor."

ALİ İHSAN GÖKER

"ABD'de enflasyon niye artmıyor sorusunun cevabı: Orta direğin geliri son 20 senede hiç artmamış. Gelişti artan tek kesim finans..."

[CEO Ajanda]

Son çeyrekte tablo

Yılın son çeyreğine girdik. Bu yıl KGF'nin yarattığı rüzgarla bankacılık için beklenenden daha iyi bir tablo yaşıyoruz. Son çeyrekte de biraz azalsa da kredi istahının devam edeceği öngörülüyor. Peki finansın diğer alanları için son çeyrek nasıl geçecek? Yıl sonu için kârlılığı nasıl beklemeli? Bu sorulara sektörlerinin liderlerinden yanıt aradık:

BÜYÜME İYİ GELECEK Faktoring sektörü bu yılın ilk yarısında ciroda yüzde 19 ve reel sektöre kullandırılan finansman tutarında yüzde 20 büyüdü. **TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar**, son çeyrekte de yüzde 20 büyümenin devam edeceğini öngörüyor ve şunları söylüyor: "2016 yılının durağan geçmesi, 2017 büyüme hızını yukarı yönde etkiledi. Faktoringi



geçmişte bazı sektörler yoğun kullandı. Toptan perakende, madencilik, inşaat, tekstil ve ulaşım araçları olmak üzere ilk 5 sektörün cirosu toplam ciromuzun yüzde 80'ine ulaştı. Ancak sektörel dağılım son yıllarda daha dengeli, ilk 5 sektörün toplamı yüzde 50'nin hemen altında. En azından yeniden 2015 yılının kârlılık seviyelerini yakaladık.

Özkaynak kârlılık oranı yüzde 15 seviyelerinde. Her ne kadar KGF kapsamı dışında tutulsak da KGF'nin piyasayı rahatlatması bizim kârlılığımıza olumlu yansdı."

KÂRDAN FEDAKARLIK Finansman şirketleri için umulandan daha iyi bir yıl geçirdiklerini aktaran **ALJ Finansman Genel Müdürü Nilüfer Günhan**, şöyle konuşuyor: "Yılın ilk yarısı yüzde 16 büyüdük, sektör otomotiv sektörünün bu yıl beklenenin üzerinde satış performansı yakalamasıyla ivme aldı. Ağustos

GÖSTERGE

"2012 yılından bu yana **Türkiye'de GSMH büyümesi yüzde 38**. Burada en hızlı büyüme **yüzde 53 ile Hindistan'a ait**. Son 5 yılda Çin yüzde 52 büyürken, İngiltere yüzde 21, ABD yüzde 20 ve Almanya yüzde 16 büyüme gösterdi."

ayı verilerine göre ticari araç finansmanında bankalara oranla sektörümüz daha fazla büyüme

gösterdi. Bu da finansman şirketleri olarak KOBİ'lerin desteklenmesi için sarf ettiğimiz yoğun çabanın meyve verdiğini ifade ediyor. Bu yıl KGF'nin piyasalara verdiği itici güç ve beyaz eşyadaki gibi ÖTV indirimleri satışlara hız kazandırdı.



Sektörümüze yeni katılan dayanıklı tüketim malları kredisi sağlayan şirketler de önemli büyüme yakaladı. 2017 sonunu yüzde 15-20 büyümeyle kapatınız. Sektörümüzün aktif kârlılığı yüzde 1,5 civarında. Bu oran yurtdışında benzer sektörlerde yüzde 2,5 seviyelerinde. 2017 yılında kârlılıktan ziyade piyasanın canlanması için gayret sarf ettik."

SON ÇEYREK HIZLANIR "İşlem hacmi geçen yılın aynı döneminin yüzde 18 üstünde gerçekleşti" diyen **Burgan Leasing Genel Müdürü Cüneyt Akpınar**, yıl sonu için öngörülerini şöyle aktarıyor:

"Yukarı yönlü büyümenin yılın son çeyreğinde hafif de olsa artarak değişeceği kanısındayım. Yıl sonunda finansal kiralama alacaklarının yüzde 18-20 aralığında büyüyeceğini bekliyorum. Ana işlem grubu sat geri kirala işlemleri olacaktır. Sektörün 2017 kârlılık performansı 2016'ya göre daha iyi. 6'nı ay sonunda sektör kârı 600 milyar TL'nin üstüne çıkarak 2016 sonu kârının yüzde 70'ini yakaladı. 2017 yılını geçtiğimiz yıldan daha kârlı kapatacağımızı düşünüyorum."