

Anadolubank Hazine ve Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Recep Atakan
"Bankamız 2011 yılında da hem sigorta şirketi hem de ürün çeşitliğini artırarak KOBİ'lere ucuz ve hızlı çözümler üretmeye devam edeceğiz"

Müşterilerimizden ve pazardan elde ettiğimiz bilgiler neticesinde bu dönem için yaptığımız tespit, KOBİ'lerin en önemli finansal ihtiyaçlarından birinin vade sorunu olduğu yönünde. Türkiye'de bireyler ve büyük kurumlar uzun vadeli borçlanabiliyor ama KOBİ'ler uzun vadeli borçlanamıyor. Bu yüzden KOBİ'nin büyümek için ihtiyaç duyduğu sermaye desteğini, Konutu Sermaye Yapan Kredi isimli paket kapsamında beş yıl vadeli bir ödeme planıyla KOBİ'lerimizin hizmetine sunduk. Uğurlu Üretim Destek Paketi, adından anlaşılacağı üzere üretim yapan firmalarımızın ihtiyaçlarını karşılamak üzere oluştu. Üretim yapan firmalar ağırlıklı organize sanayi bölgelerinde bulunduğu için paketimizi ilk olarak ilgili bölgelerde KOBİ'lerimize sunuyoruz. Kısa Vadeli Destek Paketi, bilanço yapılarındaki farklılık nedeniyle alacak ve borç ödeme vadeleri arasında fark bulunan ve bu nedenle nakit sıkıntısı yaşayan işletmelere ilaç oluyor. Uğurlu POS Paketi ise yine perakende sektöründeki işletmelerimizin daha fazla faydalanacağı ürünleri içeriyor. İşletme yüzde 0,79'luk POS komisyon oranı ayrıcalığı yaşarken, Hazır Para ve eşit taksitli kredi kullanma imkanını da yakalıyor. Uğurlu Profesyonel Paket, özellikle kendi mesleklerini icra eden ve şahıs şirketleri için birçok avantaj

çeriyor. Uğurlu Esnaf Paketi ise mikro işletmelerin önemli bir bölümünü oluşturan esnaflara yönelik oluşturuldu. Esnaf ve Sanatkarlar Odaları ile anlaşma yapmak suretiyle esnaflara toplu anlaşma getirdiği faydalar bulunuyor. Uğurlu Koruma Paketi ile müşterilerimizin üretim araçlarını, gayrimenkullerini ve çalışanlarını olası risklerden korumayı hedefliyoruz. Farklı sigorta şirketinin acenteliğini yaparak müşterilerimize en avantajlı sigorta poliçesini sunuyoruz. KOBİ'lerin iş yerlerini yangın, su baskını, hırsızlık, kasko, üretim araçları konularında, çalışanlarının da iş gücünü güvence altına alırken yatırımlarını yönlendirmek ve güvence altına almak için de Uğurlu Koruma Paketi adı altında özel sigorta paketleri sunuyoruz. Bankamız 2011 yılında da hem sigorta şirketi hem de ürün çeşitliğini artırarak KOBİ'lere ucuz ve hızlı çözümler üretmeye devam edecek.



Eurobank Tekfen Genel Müdürü Mehmet Sönmez

"2011 yılında küçük işletme müşterilerimize sunduğumuz ürün ve hizmet paketlerimize müşterilerimizin ihtiyaç duyacağı sigorta ürünlerini de ekleyeceğiz"

Eurobank Tekfen olarak özellikle orta ve küçük ölçekli işletmeleri hedefliyoruz. Yıllık satış cirosu 5 milyon TL'ye kadar olan işletmeleri küçük işletmeler olarak adlandırıyoruz. Bunlar daha çok girişimcilerden oluşuyor. 5 milyon TL ile 100 milyon TL arasında cirosu olan orta ve büyük ölçekli firmaları ise ticari firmalar olarak

adlandırıyoruz. Portföyümüzde ağırlıklı olarak üretici firmalar ve turizm, imalat ve hizmet sektörlerine odaklanıyoruz. Ticaret ve esnaf odalarıyla bankamız arasında gerçekleşen anlaşmalarla oda üyelerine sunulan "Oda Anlaşmaları Paketi" ile bugüne kadar Türkiye genelinde 18 oda anlaşması imzalandı. Amacımız, KOBİ'lerin finansal ihtiyaçlarına hızlı ve kolay çözümler sunmak. Ticaret ve esnaf odaları üyelerine özel ürün ve hizmetler bütünü olan "Oda Anlaşmaları Paketi"ni geçtiğimiz mart ayında pazara sunduk. Temmuz ayı başında, sektöre özel paketler kapsamında KOBİ'lere destek olmak amacıyla sunduğumuz "Turizm Paketi" bu konudaki ilk örneklerimizden biri. Tüm sektörlerde, KOBİ kapsamında yer alan küçük işletmeler, bugün ve önümüzdeki dönemde ana bankaları

olmayı hedefleyeceğimiz ve hizmet vermeye odaklandığımız müşteriler. Özellikle, küçük işletmelerin işletme sermayesi nakit ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik "pazarda ilk" olma özelliğine sahip yeni kredi ürünümüz "Faal Hesap" geçtiğimiz günlerde hayata geçti. İşletmelerin gücüne güç katacak "Faal Hesap" ile kredinin yönetimini işletmeye bırakıyoruz. Şubeye gelmeden internet bankacılığı üzerinden kullanım, ödeme ve izleme özelliği olan bu yeni kredi ürünü işletmelerin nakit akışlarını daha özgür yönetebilmelerine imkan verecek. Bankamızda perakende bankacılık büyüme stratejisi kapsamında, sigorta ürünleri ve bu ürünlerin satışı konusunda 2010 yılının son çeyreğinde çalışmalarımıza başladık. Daha önce ağırlıklı olarak müşterilerimize verdiğimiz kredilerin ve teminat olarak alınan gayrimenkullerin sigortalanması konusunda faaliyet gösterirken, 2011 yılında müşterilerimize her türlü sigorta ürün ve hizmetlerini sunmayı hedefliyoruz. Bu kapsamda 2010 yılı son çeyreğinde birçok sigorta şirketiyle işbirliğine giderek yeni acentelik sözleşmeleri gerçekleştirdik. Genel müdürlük organizasyonumuz ve gerekli sistem altyapısının kuruluşu konusunda çalışmalarımız tamamlanmak üzere. 2011 yılında özellikle küçük işletme müşterilerimize sunduğumuz özel ürün ve hizmet paketlerimize müşterilerimizin ihtiyaç duyacağı (işyeri sigortası, makine teçhizat sigortası, vs.) sigorta ürünlerini de ekliyor olacağız.