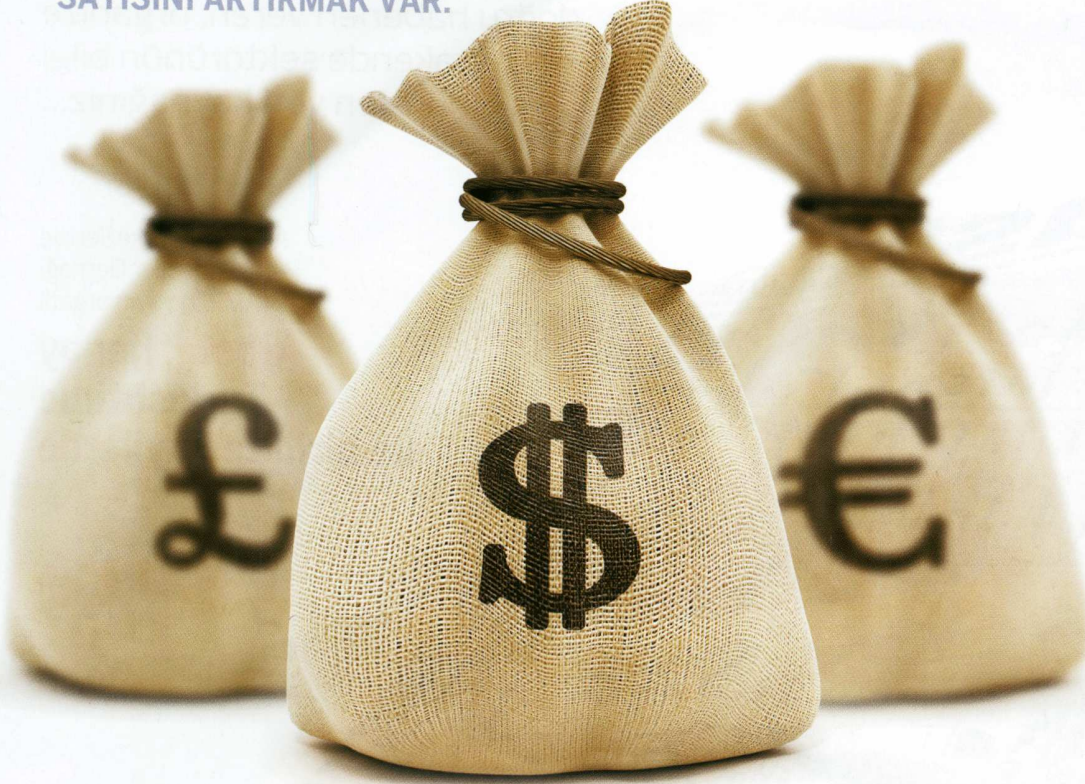


# Faktöringün yeni yüzü: EUROBANK TEKFEN

SON İKİ YIL İÇİNDE KREDİLERİ YÜZDE 40 BÜYÜYEN EUROBANK TEKFEN'İN HEDEFLERİ ARASINDA, MÜŞTERİ OLAN ŞİRKET SAYISINI ARTIRMAK VAR.



**ÜRÜN** ve hizmetlerini 1600 şubesi, satış noktası ve alternatif kanallardan oluşan bir networkle sunan, Avrupalı uluslararası bankacılık organizasyonu Eurobank EFG Grubu'nun bir üyesi konumundaki Eurobank Tekfen, faktöringteki başarılı yapılanması ile de dikkat çekiyor. 2007 yılından beri sunduğu faktöring hizmetini, 2009 yılı itibariyle İşlem Bankacılığı bünyesinde yapılandıran banka, bu alanda da iddialı. Hem yurtiçi, hem yurtdışı faktoring hizmeti veren bankanın, faktöringde 2009'da 210 milyon TL olarak gerçekleşen cirosu, 2010 Eylül itibariyle 293 milyon TL'ye ulaştı. Aktif müşteri sayısı ise yüzde 330 arttı. Eurobank Tekfen İşlem Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Deniz Veral,

müşterilerine mal tedarikinden başlayarak tüm çözümleri aynı çatı altında kolaylıkla sunabildiklerini dile getiriyor. Nakit yönetimi ve dış ticaret ürünleri sayesinde, tedarik ve satış ile ilgili tüm ihtiyaçlara cevap verebildiklerini belirten Veral, etkin alacak yönetimi ile işletme finansmanı sağladıklarını ifade ediyor. Eurobank Tekfen, faktöring hizmetleriyle müşterilerine etkin alacak yönetimi ile işletme finansmanı sağlanması ve artan rekabet koşullarında satış vadelerini uzatabilme imkanı tanıyor. Yurtiçi faktöring ile beraber ihracat ve ithalat faktöringi ürünlerini de tam kapsamlı olarak sunan banka 2010 yılı içinde devreye aldığı tedarikçi finansmanı işlemleri ile de ürün yelpazesini genişletti.

## Açık hesap satışların kredi riski, garanti altında

Deniz Veral, Eurobank Tekfen müşterilerinin tedarik zinciri finansmanı anlayışı içerisinde alacaklarını daha hızlı tahsil ederken, ödeme vadelerini uzatabilmelerini ve likidite gereksinimlerini en iyi şekilde karşılamalarını sağlayacak çözümlere tek çatı altında ulaşabildiklerini söylüyor. İhracat faktöringinde müşterilerinin açık hesap satışlarının kredi riskini garanti altına alarak, satışları artırıcı bir finansal ürün de sunduklarını belirten Veral, "Factors Chain International muhabetlik ağını kullanarak, firmalara ihracat kararı alırken destek oluyor ve desteğiyle vadeli satış yapmalarına imkan



## Deniz Veral

Eurobank Tekfen İşlem Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı

"Sadece bir banka değil, bir finans grubu olarak, faktöringün yanı sıra yatırım ve leasing şirketlerimizle de reel sektörün yanındayız."

veriyoruz." diyor. Kriz döneminde müşterilerine olan desteği artırarak hizmetlerine devam ettiklerine dikkat çeken Veral, "Alacak yönetimine destek vererek müşterilerimizin olası risklerini azaltmaları yönünde onlarla işbirliği yaptık. Risk ve tahsilat takiplerini de daha yakından ve sık tekrarlarla gerçekleştirdik." diyor. Krizin dünya faktöring hacminde, yüzde 3'lük düşüşe sebep olduğunu söyleyen Veral, Türkiye'de ise hacmin yüzde 12'lik artış gösterdiğini de aktarıyor. Faktöringün önemli bir finansal enstrüman olmaya devam ettiğini vurgulayan Veral, faktöringün kullanımının yaygınlaşmasıyla, önümüzdeki yıllarda GSMH'dan daha fazla pay alacağını öngördüklerini dile getiriyor. "Hızlı ve esnek çözümlerimizle hedef kitlemiz KOBİ'lerin sayısını hızla artıracacağız." şeklinde konuşan Veral, gelişmiş ülkelerde GSMH'nın yüzde 10-12 seviyelerini oluşturan bu finansal enstrümanın, ülkemizde de aynı seviyelere gelmesini beklediklerinin altını çiziyor. Veral, "Sadece bir banka değil finansal hizmet sunan bir grup olarak, faktöring ürünümüzün yanı sıra, yatırım ve leasing şirketlerimizle de reel sektörün yanındayız." diyor. **TR**

# PERAKENDE DAİR HERŞEY BURADA!

Türkiye'den ve dünyadan perakende, tasarım, yatırım alanlarındaki gelişmeleri ve en doğru haberleri veren, organize perakende sektörünün bilgi üreten veri kaynağınız...

Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği (AMPD) yayın organı

**Arasta, her ay  
Türkishtime  
ile birlikte bayilerde**



## ARALIK AYINDA NELER VAR?

- > İSTANBUL SHOPPING FEST'İ BEKLİYOR
- > POP-UP MAĞAZACILIK, YENİ TREND
- > ORKA GROUP'UN YARATICI A TAKIMI
- > AİLEDE SATIN ALMA KARARINI KİM VERİYOR?