



## Fiba Faktoring Yeni Şubeleriyle Büyüyor

Türkiye’de gün geçtikçe daha fazla kullanılan bir finansal enstrüman haline gelen faktoring, özellikle fonlama imkanlarına nispeten zor ulaşan KOBİ’ler için önemli bir kaynak oluşturuyor. Bu durum, sektörle birlikte firmaların 2025 yılı verilerine de net bir şekilde yansıyor. 2024 yılı Eylül ayı sonu itibarıyla sektör genelinde 222 milyar 747 milyon TL olan faktoring alacakları 2025’in Eylül ayı sonu itibarıyla yüzde 65’lik artışla 336 milyar 425 milyon TL’ye yükseldi. Fiba Faktoring’in alacakları ise aynı dönemde 4 milyar 736 milyon TL’den 9 milyar 399 milyon TL’ye çıkarak yüzde 98’lik bir artışla sektörün üzerinde bir büyüme kaydetti ve 2025 yılı sonunda 10 milyar 42 milyon TL seviyesine ulaştı. Yine 2025 sonu itibarıyla şirketin müşteri sayısında yüzde 130 oranında güçlü bir artış gerçekleşti. Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, “2025 yılı başında belirlediğimiz hedeflere ulaştık. Bu başarıda yeni açtığımız şubelerimizin de önemli bir payı bulunuyor” dedi.

Özellikle fonlama imkanlarına nispeten zor ulaşan KOBİ’ler için önemli bir kaynak oluşturan faktoring, Türkiye’de gün geçtikçe daha fazla kullanılan bir finansal enstrüman haline geldi. BDDK verilerine göre, sektör genelinde 2024 yılı Eylül ayı sonu itibarıyla 222 milyar 747 milyon TL olan faktoring alacakları 2025’in Eylül ayı sonu itibarıyla yüzde 65’lik artışla 336 milyar 425 milyon TL’ye ulaştı. Fiba Faktoring’in alacakları ise aynı dönemde 4 milyar 736 milyon TL’den 9 milyar 399 milyon TL’ye çıkarak yüzde 98’lik bir artışla sektörün üzerinde bir büyüme gösterdi.

### Üç temel hizmet bir arada

Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, Fiba Faktoring’in ‘Finansman’, ‘Garanti’ ve ‘Tahsilat’ olmak üzere üç temel hizmeti, işletmelerin ihtiyaçlarına göre birlikte ya da ayrı ayrı sunabildiğini belirterek “Müşterilerimiz, sadece finansman hizmetinden faydalanabilecekleri gibi alacak garantisi ve tahsilat hizmetlerini de içeren entegre bir çözüm tercih edebilirler. Bu hizmetler sayesinde Fiba Faktoring olarak, müşterilerimizin ticari alacaklarını vadesinden önce nakde çevirirken, aynı zamanda bu alacakların ödenmeme riskini üstlenerek tahsilat sürecini etkin bir şekilde yönetebiliyoruz” dedi.

### 2025’te müşteri sayısı arttı

2025 yılının Fiba Faktoring açısından oldukça başarılı geçtiğini belirten Özge Yılmaz, şirketin müşteri sayısının Aralık 2024 ile Aralık 2025 dönemleri arasında yüzde 130 artış gösterdiğini söyledi. Yılmaz “Fiba Faktoring olarak ülke ekonomimizin bel kemiği olan KOBİ’leri her dönem önceliklendiriyor, büyüme yolculuklarında KOBİ’lerimizin yanında olmaya devam ediyoruz. Bu yaklaşımımız sayesinde, müşteri adedimiz içinde KOBİ segmentinin payı yüzde 98’e ulaşmış durumda” şeklinde konuştu. Sektör genelinde ise Eylül 2024’te 76 bin 869 olan müşteri sayısının Eylül 2025’te yüzde 22 artışla 93 bin 575’e çıktığını söyleyen Yılmaz, “Sektörün 2025 yılını da benzer bir artış oranıyla kapatmasını bekliyoruz” açıklamasında bulundu. Özge Yılmaz, “Faktoring alacaklarımız ise Eylül 2024-Eylül 2025 tarihleri

arasında yüzde 98 oranında artarak 4 milyar 736 milyon TL'den 9 milyar 399 milyon TL'ye çıktı. 2024 yılı sonunda 6 milyar 372 milyon TL olan faktoring alacaklarımız 2025 sonunda ise yüzde 58'lik artışla 10 milyar 42 milyon TL'ye ulaştı" diye konuştu.

### **Hizmet ağı genişledi**

Fiba Faktoring'in gelecek dönem proje ve hedeflerini KOBİ'lerin finansmana erişimini kolaylaştırma, kalkınmasını destekleme ve sürdürülebilirlik prensipleri çerçevesinde yapılandırdıklarını anlatan Özge Yılmaz, şöyle devam etti: "2025 yılı başında belirlediğimiz hedeflere ulaştık. Bu başarıda yeni açtığımız şubelerimizin önemli bir payı bulunuyor. 2024 yılında İstanbul ve Ankara'daki şubelerimizle faaliyet gösterirken, 2025 yılı itibarıyla Bursa, Gebze, İzmir, Adana, Antalya, Gaziantep, Kayseri ve Konya'da açtığımız 8 yeni şube ile toplamda 10 ilde hizmet vermeye başladık."

### **Dijitalleşme yatırımları ve robotik süreç otomasyonu**

2025 yılında dijital satış kanallarını yaygınlaştırmak üzere ekosistem iş birliklerine ve mobil uygulama trafiğini artırmaya odaklanan Fiba Faktoring'in yatırımları ile ilgili olarak Özge Yılmaz "Kullanıcı dostu tasarımı ve hızıyla öne çıkan Fiba Faktoring mobil uygulamamız sayesinde her segment ve sektörden kullanıcılar istedikleri zaman faturalı çekleriyle faktoring başvurusu yapabiliyorlar. Müşteri deneyimini ön planda tuttuğumuz uygulamamız ile faktoring işlem taleplerinin mobil ortamda pratik ve kolay bir şekilde iletilmesini sağlayarak çok daha fazla firmaya ulaşmayı hedefledik. Öte yandan satış ekiplerine yeni müşteri edinimi alanında destek sağladığımız, Mobil CRM uygulamamızı da hayata geçirdik" açıklamasını yaptı.

Fiba Faktoring'in teknoloji yatırımlarıyla müşteri odaklı inovatif çözümler geliştirirken bir yandan da iş süreçlerindeki verimliliği artırmaya devam ettiğini anlatan Özge Yılmaz, "Birçok alanda geliştirdiğimiz otomasyon projelerimizle iş süreçlerimizin bir kısmı artık robotlar tarafından gerçekleştiriliyor. Kredi süreçlerinde devreye aldığımız, yapay zekâ destekli otomatik kredi karar sistemi sayesinde hız ve verimlilik önemli oranda artış gösterdi. Pek çok iş kaleminde de dijital süreç tasarımlarımız devam ediyor" dedi.