

2025'TE 8 İLDE DAHA ŞUBE AÇAN FİBA FAKTORİNG'İN GENEL MÜDÜRÜ ÖZGE YILMAZ:

# "Yeni şubelerimizle daha fazla işletmeye hızlı ve etkin finansman çözümleri sunma imkânı bulduk"

KOBİ segmentinin portföyündeki paylarının yüzde 98'e ulaştığını dile getiren Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, "Hem yurtiçi hem yurtdışı ticarete yönelik, her sektöre ve segmente firmaya uygun bir ürün yelpazesine sahibiz. Fiba Faktoring Mobil Uygulamamız ile dijital kanallar üzerinden erişimi güçlendirdik" dedi.

Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, işletmelere, özellikle de fonlama imkanlarına nispeten zor ulaşan KOBİ'lere bütüncül bir finansman modeli sunan hizmetlerini Türkiye genelinde daha geniş kitlelere ulaştırmaya çalıştıklarını ifade ederek, "2025 yılı itibarıyla Adana, Antalya, Bursa, Gaziantep, Gebze, İzmir, Kayseri ve Konya'da yeni şubelerle birlikte toplam 10 ilde hizmet sunmaya başladık. Yeni şubelerimizle daha fazla işletmeye hızlı ve etkin finansman çözümleri sunma imkânı bulduk" dedi. Yılmaz, "Kullanıcı dostu tasarımı ve hızıyla öne çıkan Fiba Faktoring Mobil Uygulamamız ile dijital kanallar üzerinden erişimi güçlendirdik. Şube ve dijital kanalları birlikte büyüttüğümüz bu stratejimiz sayesinde KOBİ segmentinin portföyümüz içindeki payı yüzde 98'e ulaştı" dedi.

Fiba Faktoring olarak ülke ve dünya gündemiyle birlikte teknolojik gelişmeleri yakından takip ettiklerini, yeni ürünler geliştirerek müşterilerinin ihtiyaçlarına uyumlu finansal çözümler sunduklarını kaydeden Özge Yılmaz, "Hem yurtiçi hem yurtdışı ticarete yönelik, her sektöre ve segmente firmaya uygun bir ürün yelpazesine sahibiz. Bu dönemde şirketler açısından en kritik konulardan biri nakit akışı yönetimi. Şirketleri ayakta tutan ve sürdürülebilir büyümeyi mümkün kılan en temel unsur; alacak ve ödeme dengesini doğru kurarak likiditelerini güçlü tutabilmek. Bu nedenle işletmeler

için finansman hızlı erişim her zamankinden daha belirleyici hale geliyor" diye konuştu.

## 'Asla yalnız büyümeyeceksiniz'

"Günümüz koşullarında şirketlerin nakit akışı yönetimi ve finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi giderek daha fazla önem kazanıyor. Şirketler tek bir finansman kaynağına bağlı kalmak yerine alternatif çözümleri birlikte değerlendirme eğiliminde" diyen Özge Yılmaz, bu ilişkiyi öngörülerini şu şekilde dile getirdi:

"Bu çerçevede faktoring, ticareti doğrudan finanse eden yapıyla firmaların vadeli alacaklarını vadesinden önce nakde çevirerek nakit akışını destekliyor. Finansmana erişimi nispeten zor olan KOBİ'ler, faktoring hizmetleri sayesinde daha hızlı ve kolay bir şekilde finansman sağlama imkânı buluyor.

Biz de Fiba Faktoring olarak yaygınlaştırdığımız şube ağıımız ve başta mobil uygulamamız olmak üzere dijital kanallarımız aracılığıyla özellikle KOBİ segmentine odaklanarak daha fazla firmaya ulaşmayı hedefliyoruz. Tabana yaygın, sürdürülebilir ve verimlilik odaklı bir büyüme modeli benimsiyoruz. Yenilikçi yapımızı koruyarak teknoloji yatırımlarımızı, ürün geliştirme çalışmalarımızı artırmayı; şube ağıımızla birlikte satış kadrolarımızı da genişletmeyi planlıyoruz. "Asla yalnız büyümeyeceksiniz" yaklaşımımızla, her piyasa koşulunda müşterilerimizin yanında olmaya devam ediyoruz".

## "Dijital ve teknolojik yatırımlara hız kesmeden devam ediyoruz"

Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, sektöre etkileyen trendlere yönelik olarak da "Dijitalleşme süreci, iş akışlarının otomasyonu, mobil uygulamalar gibi konular sektörde en çok dikkat çeken yeniliklerin başında geliyor. Bu yenilikler, sektör oyuncularını olarak bizlerin çok daha müşteri odaklı, hızlı ve verimli bir şekilde hizmet sunmamızı ve daha fazla firmaya erişilebilirliği sağlamak açısından son derece önemli" dedi. Özge Yılmaz şunları söyledi: "Bu dönüşüm doğrultusunda biz de Fiba Faktoring olarak dijital ve teknolojik yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Kredi süreçlerinde hayata geçirdiğimiz yapay zekâ destekli otomatik kredi karar sistemiyle karar alma hızımızı ve süreç verimliliğimizi artırdık. Kurduğumuz veri ambarı altyapısı ve devreye aldığımız iş zekâsı uygulamaları sayesinde raporlama ve analiz süreçlerini daha hızlı ve standart bir yapıya taşındık. Geliştirdiğimiz Fiba Faktoring Mobil Uygulamamız ile de müşterilerin faktoring işlem taleplerini daha kolay ve hızlı şekilde iletmelerini sağladık. Müşterilerimiz uygulama üzerinden dakikalar içinde talep iletebiliyor; herhangi bir satış temsilcisini arama ihtiyacı duymadan, form doldurma gibi adımlarla uğraşmadan yalnızca çek fotoğrafı veya karekod aracılığıyla doğrudan başvuru yapabiliyorlar."



## İhracat faktoringi, genel hizmetlerdeki payını artırıyor

Özge Yılmaz, "İhracat faktoringi ve dış ticaret tarafında son dönemde nasıl bir talep gözlemliyorsunuz?" şeklindeki soruya şu yanıtı verdi: "Türkiye ihracatının önemli bir kısmı açık hesap ve vadeli işlemlerden oluşuyor. İhracat faktoringi yapan şirketler olarak ihracatçılarımızın açık hesap şeklinde yaptığı ihracatı garanti altına alıyor ve finansman desteği sağlıyoruz. Fiba Faktoring olarak, 2025 yıl sonu itibarıyla ihracat faktoring hizmeti veren 15 firmadan

biriyiz. Üyesi olduğumuz FCI'n (Uluslararası Faktoring Zinciri) 90 ülkede sayısı 400'ü bulan geniş muhabir ağından yararlanarak, mal mukabili ihracat işlemlerinde garanti, tahsilat ve finansman hizmeti veriyoruz. Faktoring sektörü, 2025 yıl sonu itibarıyla 4 milyar USD ihracat işlemine aracılık ederek bir önceki yıla göre yüzde 49 oranında büyümeye kaydetti. İhracat işlemlerinin toplam işlem hacmi içindeki payı da aynı dönemde yüzde 8'den yüzde 9'a yükseldi".

