



NERGİS AYVAZ BUMEDİAN

QNB FİNANS FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

Farklı yetkinliklerimizi keşfettik

Dijitalleşme çalışmalarımızın sonucu olarak bir ayda evlere çekilip kesintisiz iletişimle işlerimize devam ettik. Sahayı dönüşümlü olarak kullandık. Genel müdürlük ekiplerinin ise yüzde 70'i hâlâ evden çalışıyor. Sağlığınıza iyi tutmaya çalışıyoruz.

Pandemiyle beraber farklı yetkinliklerimizi keşfettik, bu ortama uygun yeni ürünler geliştirdik. Ortam değişmiyor ama siz adapte oluyorsunuz. Artık "yeni normal" olarak bu ortamda çalışmaya ve buna özel ürünler geliştirmeye ve ilişkileri de bu ortamda oluşturmaya başladık. Adaptasyon becerisi ve yeni yetkinliklerin sonucu olarak hizmetlerimizin kesintisiz devam ediyor. Bu dönemde faizler indi de çıktı da, fakat fonlama kesilmedi. Fonlamanın kesilmemesi, işletme sermayelerinin sürekli finansmanı, alacakların ödenmesi, bankaların kredileri kesmemesi de piyasada ticaretin dönmesine, çeklerin ödenmesine, majör bir kredi problemi yaşanmamasına imkan verdi. Bu da bilançolarımızı olumlu etkiledi. Ama marjlar çok daraldı. Çünkü, asıl amacımız sistemi ayakta tutmak olduğu için bizler de mümkün olduğunca maliyete yakın, kâr amacı gütmeyen reel sektörün ihtiyacını vermeye çalıştık.

Yaşama şansı azalanlar

Dijitalleşmeyen, teknoloji tabanlı ürünleri müşterilerine kazandırmayan şirketlerin, hangi sektörde olursa olsun yaşama şansı kalmayacak. Bulduğumuz çağda böyle bir yönelim vardı ama pandemi bir anda herkesi hızla bu sürecin içine çekmiş oldu. Mobil, web, aplikasyon ile bize ulaşabiliyorsunuz. Amacımız bunu müşteriye hızlı ulaştırmak.

Factoring garantisi var, yurt içinde pek kullanılmıyor. Tahsilat fonksiyonu var, ancak Türkiye'de çok fazla kullanılmıyor. Türkiye'de factoring, sadece kaynaklar kısıtlı olduğunda son çare olarak başvurulacak ve banka kredisine alternatif bir ürünmüş gibi görüldüğü ve bugüne kadar böyle lanse edildiği için orada bir tıkanma yaşıyoruz. Pandemi, ürünü kullanacak kitlenin de bakış açısını değiştirdi. Aldıkları hizmetten de son derece memnundular. Bu senenin sonlarına doğru bu gelişmeleri göreceğiz.

"Birlikte çalışalım" çağırısı

Şu anda internetten satmadığımız tek ürün ihracat factoringi. Talebi alıyoruz ama dönüşü geleceksel usul ile yapıyoruz. İhracat factoringinin Türkiye'de çok daha geniş kitlelere ulaşmasını istiyoruz.

170 milyar dolar ihracatımız var. Bunun yüzde



"Geçen yıl, bilinçli olarak yeni müşteri seviyesini yüzde 15 seviyelerinde tuttuk. Ortamı anlamak ve yeni riskten kaçınmak istedik. Müşteri girişimiz dijital kanallarımızı devreye almamız ile hızlandı."

60'ı açık hesap. Bunun da çok ağırlıklı bir kısmı Avrupa ülkelerine yapıyor. Pandemide gördük ki, dünyanın hiçbir yerinde sağlam firma yok. Dünya devi bile sıkıntı yaşayabiliyor. Şirketlerin bu riskleri göze almamaları ve yanlarında bir factoring şirketleriyle devam etmeleri gerektiğini düşünüyorum. Hem garantisini alacak, hem finansmanını sağlayacak hem de olası bir ödenme durumunda, bütün görüşmeler factoring şirketi tarafından yapılıyor. Ve bunların hepsi ürünün maliyetinin içinde.

Yeni dönem çalışma düzeni

İçerideki yönetim şeklini düşünüp, evden çalışmak isteyenlerin evden, ofisten çalışmak isteyenlerin ofisten çalışabileceği, fakat evden çalışan arkadaşlarımızın da motivasyonu, şirket kültürü, bağlı, verimliliği konularında tavsiye vermeyeceğimiz bir çalışma modelini araştırıyoruz.

Liderlik sınavını nasıl vereceğimizi düşünüyoruz. Ofiste sizinle çalışanlara liderlik yapmak farklı, evden çalışan kişiye liderlik farklı. Burada bir liderlik sınavı söz konusu. Bu dönemde ekip olmanın aynı ideali paylaşmak olduğunu hissettik. Yeni ürünlerimizi de bu çalışma modeliyle tasarlayacağız. İhracat tarafında kapsama alanımızı genişletmeye odaklandık. Standart ürünlerimizi, kolay ulaşılabilir şekilde müşterilerimize, uçtan uca bir otomasyon ile sunacağız. İkinci de biraz daha butik ürünler.

"FINTECH'LERLE İŞBİRLİĞİ YAPACAĞIZ"

"Bankaların fintech'lerle daha fazla işbirliği içinde olacağını düşünmüştüm. Olmadı. Bizim taraf fintech'lerle çalışmaya açık. Konusunda uzman ve yenilik getirebilecek fintech'lerle işbirliği yapılabilir. Ancak

kamu otoritelerinin de bizimle aynı hızda hareket etmesi, gerekli regülasyonları yaparak bizi desteklemesi lazım. Kamuda, Avrupa'da hiçbir ülkede olmayan uygulamalarımız var. Dolayısıyla ülke olarak da kamudan özel sektöre, dijitalde çok yatkınız."