



Finansbank KOBİ Segment Yönetimi Grup Yöneticisi Özhan Öрге, krizde KOBİ'de pazar payı kaybetmediklerini aksine yeni müşterilerle büyüme gösterdiklerini belirtiyor.



Krizde büyüyen Finansbank, yeni strateji belirledi

KOBİ'LERE DOKUNACAK

Özel bankalar arasında KOBİ segmentinde yüzde 5.5 pazar payı ile 5. sırada yer alan Finansbank, yeni dönemde 4. sıraya yükselmeyi hedefliyor.

— **Söyleşi: Kader Karaçay YILMAZ** —

Küresel krizde bilançosu bozulan KOBİ'lere el uzatarak müşteri sayısını artıran Finansbank, 2010'un ilk üç ayında 550 bin firma ve ortağına nakdi ve gayri nakdi 4.5 milyon TL kredi sağladı. Özel bankalar arasında KOBİ segmentinde yüzde 5.5 pazar payı ile 5. sırada yer alan Finansbank, yeni dönemde 4. sıraya yükselmeyi hedefliyor. Finansbank KOBİ Segment Yönetimi Grup Yöneticisi Özhan Öрге, KOBİ'lerin Finansbank'ın temel büyüme motorunu oluşturduğunu belirterek 2010'da KOBİ'ye daha fazla dokunacaklarını belirtiyor. Öрге, Finansbank'ın bu yıl sektörün yüzde 15 büyüme performansını aşmak istediklerini belirtiyor. Öрге, "2010 yılı için sadece bizim değil tüm sektörün büyüyeceği bir yıl olacak. Sektörün genel ortalamasını geçmek amacındayız. En azında yüzde 20 büyüme hedefimiz var. Müşteri kanadında ise bu hedefi aşmak istiyoruz. Zira kredi hacmindeki artışın temel nedenini müşteri talepleri oluşturacaktır" diyor.

Finansbank KOBİ müşterilerini iki kategoriye ayırıyor. Cirosu 2 milyon TL'yi aşmayan işletmeleri KOBİ 1, cirosu 10 milyon TL'ye kadar olan müşteri-

lerini ise KOBİ 2 olarak nitelendiriyor. Finansbank, 550 bin firma ve ortağına 700 portföy yöneticisi ile ulaşıyor. Daha fazla KOBİ'ye ulaşmak için çalışmaları bu hedef dahilinde yeniden yapılandırdıklarını belirten Öрге, "KOBİ'lerin en büyük ilk 4. bankasından biri olmak istiyoruz. Bunun için müşteri ile uzun vadeli bir ilişkinin daha doğru olacağına inanıyoruz. Amacımız KOBİ'nin hayatını kolaylaştırmak ve KOBİ'nin günlük hayatının bir parçası olmak" diye konuşuyor.

Şube sayısını artırıyor

Hedeflerine ulaşmak için Finansbank'ın dikkat edeceği bir diğer nokta ise yaygınlaşma. Türkiye genelinde müşterilerine 461 şube ile ulaşan bankanın yönetimi acil şubeleşme için talimatları vermiş. Hem şubeleşmenin hem de çalışan sayısını artırmanın önemine değinen Öрге, şöyle devam ediyor: "Finansbank'ın halen 10 bini aşkın çalışanı var. Bu yıl sonuna kadar bin 700 kişiyi daha işe alacağız. Mevcut şube sayımıza 75 şube daha ekleyeceğiz. Ağırlığı da Anadolu'ya vereceğiz. Şubeleşme çalışmasıyla 200 portföy yöneticisini de banka bünye-

sine katacağız. Şubeleşmenin yanı sıra daha fazla KOBİ'ye daha kaliteli hizmet sunabilmek için teknolojik altyapımızı da yeniliyoruz. Sözkonusu yatırım birkaç milyon doların üzerinde olacak. KOBİ 2 kategorimizde kısmen VIP statü yaratıyorduk. Yapılanma ile bu yapıyı daha da güçlendirip KLAS KOBİ'yi yaratacağız. 2010 itibarıyla yenileşme çalışmalarına yapacağımız yatırım 10 milyon TL'yi bulacaktır.”

Örge, rekabetin gerisinde kalma lükslerinin bulunmadığını, portföy yöneticilerini çağın donanımı ile geliştirmek istediklerini paylaşıyor.

Perakende ve imalatta büyüyecek

Sektör ayrımı yapmadan büyüyen Finansbank'ın 2010 yılı vizyonunda bazı sektörlerle daha fazla ağırlık vereceği aşikar. Özellikle perakende ve imalatçılar bu dönem ayrıcalıklı. Bankanın kredi kartı ve POS gücünden yararlanmak istediklerini belirten Örge, bilgileri şöyle detaylandırıyor: “Turizmde finansbank çok güçlü. Eksik olduğumuz iki nokta perakende ve üretimdi. Şimdi bu iki alanda da büyümeye kanalize olduk. Perakende bölümünde kredi kartı programımızı destekleyeceğiz. Üretim tarafında ise yatırım öncelikli konumuz. Aslında seçtiğimiz bölümler Türkiye'nin de en fazla büyüme öngördüğü alanları oluşturuyor.”

Küresel krizde yola devam ettiklerini ve hem yeni müşteri kazanarak hem de eski müşterilerin ihtiyaçlarına uygun çözümleri sunarak tercih edilir banka olduklarını dile getiren Örge, krizde KOBİ'de pazar payı kaybetmediklerini aksine yeni müşterilerle büyüme gösterdiklerini belirtiyor.

Krizde KOBİ kredileri yeniden yapılandırıldı

Krizin yoğun hissedildiği aylarda iki reklam kampanyası ile kamuoyunun dikkatlerini çeken Finansbank, KOBİ Şişpak Kredi'nin yanı sıra krizi fırsata çevirmek isteyen yatırımcılar için sunduğu 120 ay vadeli krediyle müşteri kazandı. Örge, krizde en çok konuşulan kredi geri çağırma işlemlerinin ise Finansbank'ta hiç yapılmadığını belirterek, şunları aktarıyor: “Krizin ortasında kredi faizlerini düşürerek çok sayıda müşterimizin kredisini yeniden yapılandırdık. Bunun çok faydasını gördük. Ayrıca dönem itibarıyla mikro ölçekli KOBİ'lerin krizden daha fazla etkileneceğini öngörerek ayırdığımız kredi payını artırdık. Krizde firmaların bilançolarından çok kişisel kredibilite daha belirleyici oldu. Sorumluluğu kendi skor kartımızın üzerine aldık. Ayrıca altını çizmekte fayda var; Finansbank olarak bu dönem batık kredi oranımız geriledi. 2009'da yüzde 4'ler seviyesinde olan oran şuan KOBİ'ler kategorisinde yüzde 3'ler seviyesinde. Mikro ölçekli KOBİ'lerde daha başarılı olduğumuzu da görmüş olduk.”

Bankacılık sektörünün sağlıklı büyüebilmesi için KOBİ'lere ulaşmasının şart olduğunu hatırlatan



AVRUPA YATIRIM FONU'NDAN KOBİ'LERE KREDİ

KOBİ'lerin yatırım finansmanında söz sahibi olmak isteyen Finansbank, kriz döneminde Avrupa Yatırım Bankası'ndan temin ettiği krediyi kısa zamanda tüketti. Banka şu sıralar ikinci bir anlaşmanın eşliğinde. Geçen yılın Temmuz ayından itibaren de Avrupa Yatırım Fonu (AFY) ile görüşmelerini işbirliğine taşıyan Finansbank, KOBİ'den teminat talebinde bulunmadan kredi sağladı. KOBİ'lerin AYF kefaletinden yararlanabilmek için Finansbank'ın hazırladığı Makine ve Teknoloji Paketi ile Girişimcilik Paketi'nden birini seçmeleri gerekiyor. Avrupa Yatırım Fonu, KOBİ'lerin rekabet gücünün gelişmesi, KOBİ'lerin kredi imkanlarına kavuşması ve KOBİ'lerin yeni istihdam yaratmalarına katkı sağlamak için tüm AB üyesi ve AB'ye aday ülkelerde benzer çalışmalara imza atıyor. Finansbank ile yapılan çalışma, Türkiye'de AYF'nin bir banka ile gerçekleştirdiği ilk çalışma olma özelliğini taşıyor. Kredi sağlarken risk bazlı fiyatlama yapan ender bankalardan olduklarını belirten Örge, Finansbank'ın KOBİ'de dikkat ettiği unsurları şöyle sıralıyor: “Müşterinin riski düşük mü değil mi, müşterinin teminatı güçlü mü değil mi veya müşterinin bizimle olan çalışma derinliği güçlü mü değil mi? Bu üç noktada müşteriyi değerlendiriyoruz. 10 yıla kadar uzun vadeli kredileri sunabiliyoruz.”

Örge, 2 milyonluk KOBİ potansiyelinin sektörün gelişimine büyük katkı sağlayacağını altını çizerek şöyle konuşuyor: “Bankacılık sektörü KOBİ'ye kredi vermek için mücadele veriyor. Finansbank olarak sadece 1 ayda KOBİ'ye 100 milyon TL'nin üzerinde kredi kullandırdığımızı göz önünde bulundurursak bankacılık sektörünün en basit hesapla 1 ayda sadece KOBİ'lere 1 milyar TL'nin üzerinde kredi kullandırdığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Bu rakam krizde de değişmedi.