

Gönder' uygulamamız bu kadar kısa bir süre içinde yaklaşık 500 bin kez indirildi. 120 bini aşan farklı müşterimizden iletilen 750 bin adet talep ile 26 milyar TL üzerinde faktoring talebini sadece dijital kanalımız olan Çek Gönder üzerinden karşılayarak şu ana kadar toplamda 4 milyar TL kullandırım sağladık. Bu rakamlar ile adetli işlemlerimizin yüzde 90'lık kısmı tamamen dijital ortamda otomatik karar sistemlerimizde tamamlanmıştır."

Tam Faktoring 37. şubesini Balıkesir'e açtı

Türkiye'nin önde gelen faktoring şirketlerinden Tam Faktoring, Haziran ayından itibaren yeni normalleşme sürecinin başlaması ile birlikte, yaygın şubeleşme stratejisini hız kesmeden sürdürmeye devam ediyor. Tam Faktoring bu kapsamda, 13 Temmuz'da, üst yönetim katılımıyla Balıkesir şubesinin açılışını yaptı. Tam Faktoring böylece, 24 farklı ilde toplam 37 şube sayısına ulaştı. Şubelerde çalışan toplam kadro sayısı ise yaklaşık 400 kişi oldu.



Hakan Karamanli

Tam Faktoring, Balıkesir ve çevre illerde de mikro KOBİ'ler ve küçük işletmelere daha fazla dokunmayı, bu bölgedeki işletmelerin her ekonomik koşulda tam zamanında yanında olmayı, işlerini yürütmek için ihtiyaç duydukları finansman ihtiyacını karşılamayı hedefliyor.

Tam Faktoring Genel Müdürü Hakan Karamanli, şunları söyledi; "Türkiye ekonomisine, KOBİ'lerimiz ve esnafımıza güvenimiz tam. Ülkemiz ekonomik krizler konusunda deneyim sahibi ve daha önce de benzer krizlerden güçlenerek çıkmayı başardı. Haziran ayından itibaren ticaretin ve iş dünyasının hareketlendiğini görüyoruz. Biz de hız kesmeden yatırımlarımızı yapmaya, farklı illerde şubeleşerek ticaretin devam etmesi için gerekli finans desteğini sağlamaya ve elbette insan kaynakları istihdamına devam etme kararlılığımızı sürdüreceğiz. Şube açarak ekonomiye katkıda bulunduğumuz gibi, bölge halkına da istihdam sağlamış oluyoruz" dedi.

"Finansman desteği sağlıyoruz"

Tam Faktoring Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hayati Çelikcan, 110 bin işlem adedi ile Tam Faktoring'in geçen yıl en çok işlem yapan faktoring firması olmasına dikkat çekerek, başarılarının arkasında çok motive ve mutlu çalışan bir saha ekibi olduğunu dile getirdi: "Tam Faktoring'in büyüme başarısının en önemli etkenleri arasında müşterisinin her koşulda tam zama-

nında tam yanında olan, işini doğru yapan, hızlı çözüm üreten ve severek çalışan bir saha ekibinin olması. Yaygın şube ağımız ile her bölgedeki mikro KOBİ'lere erişiyor, onların işlerini devam ettirmeleri için gerekli olan cansuyu niteliğindeki finansman desteğini sağlıyoruz. Balıkesir'de deneyimli bir şube müdürü ve ekiple KOBİ'lerimizin ve esnafımızın finansman ihtiyacını karşılayacağız."

İş Faktoring 2020 hedeflerine ulaşacak

İş Faktoring Genel Müdürü Ömer Karakuş, "İlgili otoritelerce alınan tedbirler kapsamında, şirketimiz kurumsal, KOBİ ve ticari segmentlerdeki tüm müşterilerimize ihtiyaçları doğrultusunda vade uzatma, öteleme gibi çözümler sunarak bu süreci minimum etkiyle atlatmalarına katkı sağladı. Bu süreçten olumsuz etkilenen müşterilerimize sağlanan bu kolaylıkların, finansal sonuçlarımızı belli ölçüde olumsuz etkilemiş olsa da orta ve uzun vadede karşılıklı menfaatler açısından gerekli olduğu kanaatindeyiz. Bu dönemde yaşanan zorluklara rağmen aktif kalitemizde bozulma yaşanmamıştır. 2020 yılı hedeflerimize normalleşme süreci kapsamında büyük ölçüde ulaşacağımızı düşünüyoruz" diye konuştu.



Ömer Karakuş

İş Faktoring, müşterilerin ihtiyaçlarını doğru tespit edip hızlı çözümler sunmak adına müşterilerine segment bazlı hizmet veren profesyonel bir pazarlama ekiplerinin bulunduğunu dile getiren Karakuş, şunları söyledi: "Tüm faktoring ürünlerini kullanarak ticareti fonlayan şirketimiz, yapmış olduğu teknolojik yatırımlar neticesinde geliştirdiği dünya faktoring sektöründe ilk chatbot uygulaması olan 'ÇekMatik' ürünü ile sektörde öncü olmuştur. Yapay zeka kullanılarak geliştirilmiş olan bu ürünümüzü yaygınlaştırmak öncelikli hedefimiz olup, KOBİ segmentindeki müşterilerimizin ticaretlerinin finansmanı ile ihracat faktoringi alanlarında etkinliğimizin artmasını ayrıca hedefliyoruz. Bu anlamda daha çok müşteriye ulaşma hedefimize normalleşme süreciyle beraber 2020'nin ikinci yarısında ulaşmayı amaçlamaktayız."

Karakuş, makine öğrenmesi, chatbot, robotik süreç otomasyonu gibi günümüz teknolojilerinin kullanımında sektöre öncülük ederek, kredi karar destek sistemleri, müşteri etkileşimi gibi alanlarda bu teknolojileri yaklaşık üç yıldır etkin bir biçimde kullandıklarını duyurdu. Karakuş, şunları anlattı: "2017 yılından beri ivme kazanan teknolojik yatırımlarımız bu dönemde bize organizasyonel çeviklik, esnek çalışma modellerine hızlı adaptasyon ve müşterilerimize kesintisiz hizmet verme alanlarında rekabet avantajı sağlamıştır."