



SÖYLEŞİ: ESRA KIVRAK, KOORDİNATÖR,

YATIRIMCI İLİŞKİLERİ

KOBİ BANKACILIK VE PAZARLAMA

<Handan Saygın>: Hepiniz hoş geldiniz, bugün KOBİ Bankacılık ve Pazarlama Birim Koordinatörümüz Esra Kıvrak ile birlikteyiz. Esra Kıvrak yaklaşık 15 yıldan uzun bir süredir bankamızda. Teşekkürler Esra bizimle olduğun için.

<Esra Kıvrak >: Çok teşekkürler, burada olmak benim için de büyük keyif.

<S - Handan Saygın>: İlk olarak sormak istediğim; KOBİ'lerin Türkiye ekonomisi için önemi nedir?

<C- Esra Kıvrak >: KOBİ'ler Türkiye ekonomisinin dinamosu, Türkiye'de 3,5 milyon KOBİ var. İşgücüne katkıları % 70, değer yaratımına katkıları % 55, sermaye yatırımlarından aldıkları pay % 50. Buna rağmen toplam krediler içinden aldıkları pay % 27, ekonomiye olan katkılarıyla karşılaştırıldığında göreceli olarak düşük bir oran.

<S - Handan Saygın>: Doğru...son zamanlarda bir çok bankanın KOBİ'leri hedeflediğini görüyoruz, siz günümüzde rekabeti nasıl değerlendiriyorsunuz?

<C- Esra Kıvrak >: KOBİ segmenti bankalar için çok cazip bir alan. Yüksek büyüme potansiyeli, ödeme sistemlerindeki sinerji ve maaş ödemelerinde yaratılan sinerji çok cazip. Nitekim geçtiğimiz yıllarda yapılan yasal düzenlemeler ve teşvikler KOBİ'leri finanse eden bankaları daha da cesaretlendirdi. Son 3 yıldır bankaların KOBİ kredileri yıllık ortalama % 19 oranında arttı.

KOBİ'lerin kullandığı krediler ağırlıklı olarak Türk Lirası ve taksitli ticari kredilerden oluşuyor, bu nedenle diğer segmentlere kıyasla daha yüksek getirilere sahip. Ancak KOBİ'lerin finansmanındaki en zorlayıcı unsur, risk ve marj arasındaki dengeyi sağlamak. Bu zorlu dengeyi başarıyla yöneten Garanti gibi bankalar, kârlılıklarını da başarılı bir şekilde korudular.

<S - Handan Saygın>: Tam da bu noktada KOBİ portföyümüz kapsamında ilgili riskleri değerlendirebilir misiniz? KOBİ takipteki krediler oranındaki güncel trendler nasıl gelişiyor?

<C- Esra Kıvrak >: KOBİ kredi portföyümüzde herhangi bir sektörle ilgili çok belirgin bir yoğunlaşma mevcut değil. Perakendeciler gibi bazı gruplarımız var, bildiğin gibi üye iş yeri pazarında çok sağlam bir konumda bulunuyoruz, bu alanda pazar lideriyiz. Bunun bir sonucu olarak çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren perakendeciler kredi portföyümüzün önemli bir bölümünü oluşturuyor. Ancak portföyümüzde çeşitli sektörlerden pek çok perakendeci var. İmalatçılar da yine başka bir grup. Ancak portföyümüzün genelinde sektörel anlamda herhangi bir yoğunlaşma bulunmamakta.

<S - Handan Saygın>: İyi bir dağılım var.

<C- Esra Kıvrak >: Evet oldukça sağlıklı bir dağılım.

Bunlara ilave olarak güncel makroekonomik duraksamada KOBİ'lerin nakit akışında açıklar oluşabiliyor. Bu da sürdürülebilir büyüme sağlamalarını engelliyor, kredi ödemelerinde gecikme yaşamalarına neden oluyor.

<C- Esra Kıvrak >: Eğer bir şirketin alacaklarının vadesi uzun, ödemelerinin vadesi kısa ise, ve eğer stoklarını eritmekte zorlanıyorsa, ve artan maliyetler nedeniyle karlılığı tehdit altında ise, tabii kredilerinde gecikme yaşaması kaçınılmaz oluyor.

Aslında biliyoruz ki KOBİ'ler faaliyet alanlarına çok hakimler. Ancak yine biliyoruz ki maalesef finans yönetiminde yetkinlikleri sınırlı olabiliyor. Bu durumda başlıca gözlemlediğimiz finans yönetimindeki eksiklik, takipteki krediler olarak yansıyor.

<S - Handan Saygın>: Finans yönetiminde karşılaştıkları problemlerin takipteki krediler üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz, Garanti'deki takipteki kredi oranları ne durumda?

<C- Esra Kıvrak >: Küçük ve mikro işletmelerde takipteki kredi oranlarımız sektör ortalamalarının altında. Bu yılın kalan kısmında ise politik risklerle şekillenecek ekonomik aktivite belirleyici olacak. Bu yıl takipteki kredilerde sınırlı miktarda artış beklemekle beraber alarm verici bir durum görmüyoruz.

<S - Handan Saygın>: Tam da burada KOBİ'lerde şeffaflığın eksikliği konusunu nasıl değerlendirirsiniz? Risk profili nasıl görünüyor?

<C- Esra Kıvrak >: Türkiye, OECD ülkeleri arasında kayıt dışı ekonomi oranında yaklaşık % 29 ile 1. Sırada. Kayıt dışı ekonomi, KOBİ segmentinin bir gerçeği... Bir çok KOBİ için kayıt altına girme yolu riskli olsa da banka finansmanına erişim için bir geçit.

KOBİ'ler büyüdükçe faaliyetlerinin kayıt altına alınması ve dijitalleşme ihtiyacı artıyor. Biz onların bu yolda güvenli ve verimli bir şekilde ilerlemeleri için rehberlik etmeye çalışıyoruz. Bunun yanı sıra şeffaflığın en alt seviyede olduğu mikro segmentte, risk profillerini oluşturmak için şahıs şirketleri resmi kayıtları kadar gayri resmi bireysel aktivitelerini de kullanıyoruz.

<S - Handan Saygın>: Bu çok iyi.

İşte tam da bu noktada büyük soru : KOBİ'lerin gözünde Garanti'yi farklı kılan nedir?

<C- Esra Kıvrak >: Evet , Garanti'nin mottosu her zaman "KOBİ'lerin Bankası" oldu. Türkiye'nin her yerindeki geniş şube ve ATM ağımızla KOBİ'lerin en çok değer verdiği konuların başında olan yakınlığı sağlıyoruz. Ayrıca sadece KOBİ'lere hizmet veren özel bir satış gücümüz var, Garanti tarafından geliştirilen STEP uygulamasıyla da mobil hale getirilmiş durumda. STEP'in açılımı; kesintisiz kurumsal teknoloji platformu.

<S - Handan Saygın>: Bütün satış ekipleriniz buna sahip mi?

<C- Esra Kıvrak >: Evet, tüm satış gücümüzde bu tabletlerden var, hepsi mobil, müşterilerimiz neredeyse onların yanındalar. Tüm kanallarımızdan kesintisiz ve hızlı hizmet sunuyoruz. Teknoloji ve ilişki bankacılığının başarılı karışımı, Garanti'nin başarısının temelini oluşturuyor.

<S - Handan Saygın>: Çok doğru.

<C- Esra Kıvrak >: Küçük ve mikro işletmelere hizmet vermek için onların davranış, düşünce yapısı ve hedeflerini çok iyi anlamak gerekir. Bu nedenle sunduğumuz değer önerilerini mikro ve küçük segmentlerin en temel ihtiyaçlarını baz alarak kurguluyoruz. KOBİ'ler hızlı ve öngörülebilir kredi onayına ve esnek geri ödeme koşullarına ihtiyaç duymakta.

Onların borçlanma ihtiyaçlarını doğru belirleyebilmeli ve nakit döngülerini iyi anlamalıyız, sektörlerin özelliklerini çok iyi bilmeliyiz.

<S - Handan Saygın>: Sektörel uzmanlarınız var mı? Veya bölgesel?

<C- Esra Kıvrak >: Evet, bölgesel. Bizim gücümüzün temelinde güçlü bölgesel yapılanmamız var. Çok tecrübeli bölgesel kredi ekiplerimiz mevcut, yöresindeki sektörler konusunda derinlemesine bilgi sahibi. Böylece KOBİ'lerle derin ilişkiler kurduk, tüm bölgelerimizde, bu ilişkiler uzun soluklu ve tutarlı.

KOBİ'ler tutarlı ve güvene dayalı ilişkilere çok değer veriyorlar. KOBİ'ler zor günlerinde kendilerine destek olanları asla unutmazlar. Ekonomik aktivitede düşüş yaşanan zamanlarda tüm işlemlerini onlara destek olan bankalara yönlendirmekten çekinmezler. Bu da ilişkilerin uzun soluklu olmasının sağlar. Bu nedenle KOBİ kredilerinde bizim teminat yapımız da çok sağlamdır, bize güvenirler ve işlemlerini, kaynaklarını bize yönlendirmekten çekinmezler. İşte bu yüzden kredi portföyümüzün teminat yapısı çok güçlü.

<S - Handan Saygın>: Ve bir taraftan da KOBİ'lerin mevduat tabanına katkısı? Vadesiz mevduat tabanına katkısı var değil mi?

<C- Esra Kıvrak >: Evet, bu çok önemli, bankamızdaki vadesiz mevduatın %30'dan fazlası sadece küçük ve mikro işletmelerden geliyor.

<S - Handan Saygın>: Ve bağlılığı çok değil mi ?

<C- Esra Kıvrak >: Evet bağlılığı oldukça yüksek bir vadesiz mevduat tabanı var. Bunların yanı sıra bizi KOBİ'lerin gözünde farklı kılan unsurlardan bir kaçından daha bahsedeyim. Bölgesel ve merkezi olarak bir çok kurumla işbirliği yapıyoruz. Örnek vermek gerekirse, ticaret odalarıyla işbirliklerimiz, organize sanayi bölge yönetimleriyle işbirliklerimiz, Kredi Garanti Fonu, KOSGEB ile yaptığımız işbirlikleri...Birlikte projeler yapıyoruz. KOBİ'lerin işlerini daha iyi bir şekilde yapmalarını , bilgiye daha etkin oluşmalarını sağlayacak projeler geliştiriyoruz, eğitimler veriyoruz. Etkinlikler düzenliyoruz. KOBİ' Toplantıları, Anadolu Sohbetleri gibi etkinliklerde KOBİ'lerle buluşuyoruz, KOBİ'lerin ve o ilin o bölgenin sorunlarına eğiliyor, çözüm arıyoruz, devlet yetkilileri ve seçkin konuklarımızla yeni bakış açıları getirmeyi hedefliyoruz.

<S - Handan Saygın>: İyi vatandaşlık...

<C- Esra Kıvrak >: Bu etkinlikler şehirlerin gelişimi için çok önemli, yine de bildiğiniz gibi bütün KOBİ'lerle yüz yüze görüşme imkanı yok , bunun için dijital kanalları kullanıyoruz, online kanalları tavsiye için kullanıyoruz. Örnek vereyim; Web üzerinden sağladığımız Girişimcinin El Kitabı. Onlara iş planı yapma imkanı ve daha iyi bütçeleme yapma imkanı sunuyoruz.

KOBİ'lere sunduğumuz diğer bir dijital hizmet de Teşvik - Bul. Türkiye'de çeşitli kurumlar KOBİ'lere hibe ve teşvikler sağlıyorlar, biz ayrı ayrı araştırılması gereken bu teşvik ve hibeleri birleştiriyoruz. Online olarak firmanın iş konusu ve yatırımına uygun hangi teşvikler ve hibeler olduğu hakkında bilgi veriyoruz.

Ayrıca web sitemizde teknolojik danışmanlık veren Garanti Tekno - Sor hizmetimiz var. KOBİ'lere uzaktan erişimle donanım ve yazılım sorunlarının çözümü için destek veriyoruz.

Bir başka hizmetimiz de Marka-OI. KOBİ'lerin kurumsal kimlik edinmesi konusunda danışmanlık veriyor. Tüm bu dijital araçlarla KOBİ'lerin büyümesine destek veriyoruz.

<S - Handan Saygın>: Bunların hepsi harika, bizimle 2016 ve sonrası için stratejik önceliklerinizi paylaşabilir misiniz ?

<C- Esra Kıvrak >: Bizim stratejik önceliğimiz ;her zaman KOBİ'lerin desteklenmesi yönündeki güçlü kararlılığımız. Onlara basit araçlar sunarak süreçlerini daha verimli hale getirmelerini sağlamak. Bir çok KOBİ henüz dijitalleşmenin erişilebilirliği ve değeri konusunda yeterince bilgi sahibi değil . Bu çözümleri onlara sunuyoruz. Onlara kayıt sistemlerini düzenlemeleri ve dijitalleşmeleri için yardımcı oluyoruz. Aynı zamanda verileri konsolide ederek daha iyi hizmet için tahmin modelleri oluşturuyoruz. Dahası onların ilişki ağı oluşturmasını sağlayacak platformlara destek verip geliştiriyoruz. İlişki ağı çok önemli. Böylece onların büyüme ve direnç kazanmaları için e- ticaret ve yeni pazarlara erişimlerini destekleyecek platformlar üzerinde çalışıyoruz.

Önümüzdeki yıllarda iki önemli inisiyatif olan Kadın Girişimci ve Yeni Girişimciler odağımız olacak. KOBİ işkolu olarak bu iki alanı mercek altına almaya devam edeceğiz.

<Handan Saygın>: KOBİ Bankacılığı dñnyasında çok büyük değer yaratılıyor, bir sonraki sefere de Kadın Girişimci ve Yeni Girişimci destekleriyle ilgili mutlaka konuşmak isterim. Bizimle birlikte olduğun için çok teşekkürler Esra...

<Esra Kıvrak >: Benim için zevkti, teşekkür ederim.

<Handan Saygın>: Bizi izlediğiniz için hepinize teşekkürler. Bugün konuşumuz KOBİ Bankacılığı ve Pazarlama Koordinatörümüz Esra Kıvrak'tı. Lütfen bizi Garanti Yatırımcı İlişkileri web sitesi ve Yatırımcı İlişkileri uygulamasından izlemeye devam ediniz. Harika bir gün dilerim.