

GÜVENCEDE MİSİNİZ?

Serbest tarife ile birlikte büyük bir hareketlilik içine giren sigorta sektöründe, yeni şirketlerin faaliyete geçmesiyle rekabet daha da kızıştı. Şirketler, artan rekabete ayak uydurmak için kullanılmayan potansiyeli harekete geçirmeye çalışıyor.

Sigorta sektörü, 1990'da tarifelerin serbest bırakılmasıyla birlikte büyük bir rekabetin içine girdi. Bu rekabetin boyutu her geçen gün büyüyor.

Rekabetle birlikte sigorta şirket sayısı da arttı. Sektörde her yıl yüzde 15-20 düzeylerinde reel büyüme yaşandı.

1996'nın ilk dokuz aylık döneminde 84.6 trilyon liralık prim üretimi gerçekleştiren sigorta sektörü, yıl sonu itibarıyla sadece yüzde 33 düzeyinde artış kaydedebildi. Ancak, yılın son üç ayının ekonomide olduğu gibi sigorta sektörü açısından da yoğun olduğunu belirtelim. Bu dönemde beklenen prim artışı, dokuz aylık rakamların yüzde 50'si düzeylerinde.

Sigortacılar, yıl sonu prim üretiminin 120-130 trilyon aralığında gerçekleşeceğini tahmin ediyor. Yani, yine enflasyonun 15-20 puan üzerinde bir büyüme bekleniyor.

Ege Sigorta

Genel Müdürü Dr. Mustafa Akan, son beş-altı yılın büyüme trendi için "sektör sessizce patlama gösteriyor" ifadesini kullanıyor. Akan, bu büyümeye paralel olarak hizmet kalitesinin de artırılması gerektiği görüşünde.

Rekabetin sonucu

Sigorta sektöründe kasko sigortalarında keskinleşen rekabet, giderek nakliyat, yangın gibi kârlılığı yüksek branşlara da yansıdı. Sektöre yeni giren şirketlerin pazardan pay alma savaşı, fiyat indirimlerini, özel kampanyaları gündeme getirdi.

Özellikle nakit girişi açısından büyük avantaj sağlayan kasko sigortalarında daha fazla pay almak için hazırlanan paket poliçelerle, müşteri sayısı artı-

Sağlık sigortasında gelişim

Yıl	Direkt prim üretimi (Milyar TL)	Aldığı pay* (%)
1991	48	1.19
1992	141	1.73
1993	352	2.05
1994	921	2.89
1995	3.021	4.78
1996 (9 ay)	5.473	6.00

Not: (*) Sigorta branşları itibarıyla toplam prim üretiminde aldığı pay.

Teknik kârlılık düştü

Tahsilat, sigorta sektörü açısından yıllardan beri en ciddi sorun idi. Ancak, 1 Ocak 1996'dan itibaren bu sorun çözüldü. Alınan poliçelerin prim bedelinin yüzde 25'ini peşin ödemek, zorunluluk haline geldi. Ayrıca şirketler, geri kalan yüzde 75'lik primi en fazla beş taksitde bölümlüyor.

Bu durumun etkileri sigorta sektöründe kendini göstermeye başladı ve sektörün tahsilat sorunu ortadan kalktı, şirketler likiditeye kavuştu.

Ancak, bu sefer de fiyat indirimleri likiditenin getirisini sildi.

Fiyatların düşmesi ile birlikte bu sefer teknik kârlılıklar düşmeye başladı. Sigortacılar, şirketlerin teknik kârlılık seviyelerinin yüzde 11-12'ler düzeyinde olduğunu söylüyor. Oysa, genel giderler de yüzde 12-13'ler düzeyinde. Bu da şirketin teknik olarak zararda olduğunu göstergesi. Uzmanlar, yoğun rekabet nedeniyle şirketlerin mali kârlarla ayakta kalmaya çalıştıklarını söylüyor.

Sağlık, atağına devam ediyor

rlmaya çalışıldı.

Sigorta sektörü, 1994 krizinin etkilerini bir ölçüde 1995'de giderdi. Bu yılda da artan rekabete rağmen sektör, reel büyümesine devam etti. Kasko başta olmak üzere, nakliyat, yangın, mühendislik ve zirai gibi elementer branşlarda enflasyonun üzerinde büyüme kaydedildi.

Sektördeki esas büyüme, sağlık sigortalarında yaşandı. Hayat sigortaları da 1994'de yediği darbenin acısını çıkarırcasına büyüme trendi izliyor. Kısa sektörde işler şimdilik yolunda.

Rekabet keskinleşiyor

Ancak yine de sektördeki rekabetin büyüklüğünü göstermek açısından şu örneği vermek mümkün: Sektörde faaliyet gösteren 60 sigorta şirketinin en büyüğü, pazardan yüzde 10'un altında pay alabiliyor. İlk beş-altı sırayı paylaşan şirketlerin aldığı pay yüzde 9'lar düzeyinde.

Commercial Union Sigorta Genel Müdürü Cemal Ezerdi'ye göre bu rekabet, 1997'de bazı şirketleri zor duruma düşürecek ve bunun sonucu hasar ödemelerinde sorunlar yaşanabilecek. Yıl sonu bilançolarını kapatmak üzere olan şirketler, 1997 için umutlu konuşuyor. Beklentiler, sektörün 1996'da olduğu gibi enflasyonun 20-25 puan daha üzerinde bir artışla yılı kapatacağı yönünde.

Ancak bu durum bazı yöneticileri tatmin etmiyor. Çünkü, büyük bir potansiyel taşıyan sigorta sektörünün bu potansiyeli ha-

Sağlık branşı, sektörün en yeni si olmasına rağmen, en hızlı büyüyen branş oldu. Bunun en büyük nedeni de başta SSK olmak üzere sosyal güvenlik sisteminin içinde bulunduğu durum.

Sağlık sigortaları, 1991'de toplam 48 milyar lira-lık prim hacmine sahipken, bu rakam 1996'nın ilk dokuz aylık döneminde 5.5 trilyon liraya yükseldi. Yıl sonu için tahmin edilen rakam ise 7.5-8 trilyon lira arası.

Miktar olarak artan sağlık primleri, sektör genelinde aldığı payı da yükseltiyor. Örneğin 1991'de sektör genelinde yüzde

1.2 pay alan sağlık sigortaları, 1995 yılı sonunda bu oranı yüzde 4.78'e yükseltti.

Bu oran, 1996'nın ilk dokuz ayında yüzde 6 düzeyinde gerçekleşti. Yıl sonu için bu düzeyin korunacağı tahmin ediliyor.

Sigortacılar, sağlık branşındaki yüzde 150-200'ler düzeyindeki

büyüme trendinin devam edeceğini söylüyor. Bunun en büyük nedeni de SSK ve devlet hastanelerinin içinde bulunduğu durum. Sigortacılar, maliyet-fayda analizi yapan şirketlerin SSK'ya ek olarak sağlık sigortası yaptırdığını söylüyor.



rekete geçirmesi gerektiği belirtiliyor. Toprak Sigorta Genel Müdürü Zafer Ataman, "Bireysel sigortalara dönüşürse, büyüme trendi yakalanabilir" diyor.

Hedef pazarlar

Commercial Union Sigorta Genel Müdürü Cemal Ezerdi de kullanılmayan pazara göz dikilmesi gerektiğini söylüyor.

Ezerdi, "Kasko sigortalarında bilinçsizce fiyat rekabeti yapılacağına, 3 milyon aracın sigortasız olan 2 milyon 250 binini sektöre nasıl kazandırırızın çalışmaları yapılmalı" diyor.

Bu yıl içinde sayıları 60'a dayanan sigorta şirketlerinin, 1997'de daha da artacağı tahmin ediliyor. Özellikle sigorta şirketi sahibi olmayan bankaların yeni şirket kuracakları veya özel-

leştirilecek kamu sermayeli sigorta şirketlerine talip olacakları ifade ediliyor.

Hayat ve sağlık branşındaki büyüme için ise sigortacılar daha emin konuşuyor. Sosyal güvenlik sisteminin içinde

Dolar bazında prim üretimi azaldı

Yıl	Alınan direkt prim		Prim artışı (%)	
	Milyar TL	Milyon \$	TL	\$
1990	2.221	710	109.31	42.86
1991	4.033	964.5	82.42	35.84
1992	8.171	1.187.3	102.59	23.10
1993	17.203	1.562.9	110.54	31.64
1994	31.729	1.060	84.43	-31.79
1995	63.250	1.377.5	99.34	29.21
1996/9	84.610	1.122.8	33.76	-18.49



Kaynak: Hazine Müsteşarlığı

Yetkililere göre sigorta şirketlerinin geleceği

"Hantal şirketlerin rahatlığı bitiyor"

Cemal Ererdi (Commercial Union Sigorta Genel Müdürü): "Bu yıl beklentiler düzeyinde performans gösterildi. Teknik kârlılığın düştüğü bu yıl rekabetin sonuçları da alındı. Yönetim değişiklikleri, bunun ilk sinyalleridir.



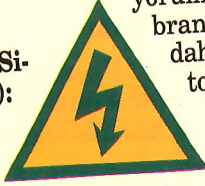
1997'de bir takım sigorta şirketlerinde sıkışmalar olacak ve bunun ilk yansıması olarak hasar ödemeleri gecikecek.

1997'de yeni sigorta şirket kuruluşları devam edecek. Bu durum aktif pazarlama yapan sigorta şirketlerinin işine yarayacak. Bu şirketler, hantal yapıdaki büyük şirketlerin piyasa paylarından alarak büyüme yolunu seçecek. Yani, hantal şirketlerin rahatlık dönemi bitiyor diyebiliriz."

"Çıkışın devamı gelecek"

Ali Behlil (Halk Yaşam Sigorta Genel Müdürü): "1996, yaşam ve sağlık sigortalarında gelişme gösteren bir yıldır. Özellikle sağlık sigortacılığı ciddi bir atak yaptı. Bu çıkışın devamı gelecektir. İnsanlar yaşam ve sağlık sigortaları konusunda daha fazla bilgilendirilmeye ve dolayısıyla sigorta yaptırmaya daha fazla ihtiyaç duymaya başladılar.

Türkiye'de sağlık branşı önümüzdeki beş yıl içinde en büyük branşlardan biri haline gelecektir. Hayat branşı 1990 yılından beri



gerileme içinde olmasına rağmen, 1996 yılında bu gerilemeyi durdurarak bir ivme kazandı. Daha önce böyle bir ivme yoktu. Sektör kendini toparladı diyebiliriz.

1997 yılı sonunda sağlık branşında prim üretiminin 20-25, sağlık ve hayat branşı toplamında ise 40-45 trilyon lira seviyesinde gerçekleşmesini bekliyorum."

"Hayat branşı daha hızlı büyüyecek"

İhsan Karagöz (Güneş Hayat Sigorta Genel Müdürü): "Sigortacılık sektörü 1996 yılında bir önceki seneye göre daha iyi bir performans sağlayarak, yüzde 20 seviyesinde reel büyüme gösterdi.

Sektör, Avrupa ile karşılaştırıldığında reel olarak en fazla büyüyen sektör konumunda. Önümüzdeki yıl tüm branşlarda 1.3 milyar dolarlık prim üretimi olacağını tahmin ediyorum. Ancak sağlık ve hayat branşları diğer branşlara göre daha hızlı büyüyor. Bu nedenle toplam prim üretimi içinde hayat ve sağlık branşının payı geçtiğimiz yıllara göre daha yüksek olacaktır."

"Kısa vadede patlama olmaz"

Vahdet Tulun (Demir Hayat Sigorta Genel Müdürü): "1996 yılında, hayat dışı branşlarda yoğun bir fiyat rekabeti yaşandı. 1995 yılında başlayan bu rekabet, yeni sigorta şirketlerinin pazara girmesinden kaynaklandı.

Sağlık sigortasında büyük bir prim artışı yaşandı.



Çünkü tüm kamuoyu artık neticesini hemen aldığı bu uygulamayı benimsedi. En yüksek artış sağlıkta gerçekleşti. Bu branşta fazla bir rekabet de yok. Çünkü, kâr marjları çok düşük. Dolayısıyla fazla riske giremiyorsunuz.

Hayat sigortacılığında 1997 yılında bir gelişme bekliyorum. Ama tüm sektörü düşünürsek kısa vadede bir patlama beklememek gerekir. 1997 sonunda hayat ve sağlık branşlarında toplam 35-40 trilyon liralık prim üretimi olacağını tahmin ediyorum. Bunun 50 trilyon olması bir patlamanın göstergesi olacaktır."

"1997'de sektör yüzde 90-95 büyüyecek"

Mehmet Seven (Emek Sigorta Genel Müdürü):

"1996 yılında sigorta sektöründe yaşanan rekabet kârları azalttı. Ancak yine de sigorta şirketlerinin nakit akışı pozitif yönde devam etti.

Sektörde eski kâr marjlarının olduğunu söyleyemeyiz. Buna karşılık sektördeki üretim reel olarak arttı. Ancak, üretim başa baş noktaları açısından yetersiz. Birçok şirket verimsiz çalışıyor. 1997 yılında bu sürecin devam edeceğini düşünüyorum. İki-üç yeni şirket daha kurulacaktır.

Sigorta sektörünün 1998-1999'da toparlanacağı ve şirket sayısının azalacağı kanaatindeyim. Sektör önümüzdeki yıl yüzde 90-95 oranında büyüme kaydedecektir."



bulunduğu durum nedeniyle sağlık ve hayat sigortalarında büyüme trendinin katlanarak devamı bekleniyor.

Patlama beklentisi

İsviçre Hayat Sigorta Genel Müdürü Abdullah Karacak, gelir düzeyi yüksek kesimin, hayat sigortaları için büyük potansiyel olduğunu söylüyor. Karacak, "Bu kesimi harekete geçirirsek, hayat sigortalarında patlama olur" diyor.

Sektördeki bir başka beklenti de 1997 ile birlikte bazı şirketlerin branşlaşmayı tercih edeceği, yani hayat ve sağlık branşında uzmanlaşmış şirketlerin ortaya çıkacağı yönünde. Anadolu Hayat Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Adnan Dovan, "Sağlık ve hayat branşında hukuki zorunluluk olmasa da şirketler bir branşa ağırlık verecek. Çünkü bu iki branşın hem örgütlenmesi hem de hizmet verme yapısı çok farklı" diyor.



Toprak Factoring ve kalite

N. Zafer ATAMAN

Genel Müdür ve Murahhas üye

Sistem aksaklığının sıkça tartışıldığı günümüz ortamında, doğru sistemleri oluşturarak verimli ve sistemli kuranlar ile sistemin içindekileri mutlu edecek bir şekilde çalışmasını sağlamak son derece önem kazanmıştır. Öncelikle kalite olgusunu, bir hizmet veya ürünün nihai çıktısı ile bağlantılı olmaktan çıkararak geliştirmek ve söz konusu ürün veya hizmetin oluşum süreci içinde incelemek gereklidir. Burada sözü edilen ürün veya hizmetlerin illa sanai, ticari, finansal olmasına da gerek yoktur. Örneğin, eğitim alanında kalite, hukuk alanında kalite, kamu yönetiminde kalite gibi yaklaşımlar geliştirilerek, ülkemizde son dönemlerde sıkıntısı çekilen sistem aksaklıklarına çözüm bulunabilir.

Toprak Factoring A.Ş. olarak bizler, kalite evaklaşımını yukarıda ana hatları verilen çerçeveye üzerine kurmuş bulunmaktayız. Bu yaklaşımın en önemli parçaları bireylerin yaptıkları işten zevk almalarını sağlayarak kullanılan işgücünün üretkenliğini ve verimliliğini en üst seviyeye çıkarmak bu seviyeyi korumak için insan kaynaklarını sürekli eğitmek, kullanılan teknolojiyi sürekli yenilemekle oluşmaktadır. Çalışanın mutluluğu - üretkenlik / verimlilik - eğitim / yenileme üçgeni altında sürekli olarak kendini yenileyen bir döngüdür. Bu döngünün amacına ulaşması için kurulması gereken sistem, firmaların kendi belirleyecekleri kriterler doğrultusunda oluşturulabileceği gibi uluslararası kabul görmüş kalite normları çerçevesinde de oluşturulabilir. Burada önemli olan, kuruluşun yapısına ve gelişimine uygun olan sistemi yaratmak ve yaratılan sistemi periyodik ve planlı bir şekilde gözden geçirmektir.

Toprak Factoring A.Ş.'de uygulanmakta olan sistem ISO 9000 normları baz alınarak oluşturulmuş ve sistemin içine yeni kurularak pazara yeni giren bir şirketin sahip olması gereken özellikler eklenerek bir sentez yaratılmış. Zaten böyle bir sentezin yaratılmadığı durumlarda kalite yaklaşımları ve ISO normları yetersiz kalmakta ve sadece kağıt üzerinde yazılı olan fakat uygulanmayan kurallar şekline dönüşmektedir. Kuruluşumuz bünye-

sinde yapmaya çalıştığımız, çalışanların kendi kalite normlarını kendilerinin yaratmalarını sağlayarak bu normların uygulanıp uygulanmadığını sürekli test etmektir. Uygulanmayan bir norm veya herhangi bir sistem aksaklığı görüldüğü zaman bunun tartışması ve çözümü de sistemin içindeki çalışanlara yani uygulayıcılara bırakılmaktadır. Böylelikle insanların kurlmaları gereken iletişim, çözümci boyutlara aktarılmakta ve sonuca yönelik olmaktadır. Sonuca yönelik karar ve aksiyonlar ise çalışanların yaptıkları işten daha çok zevk almalarını sağlamaktadır.

Yukarıda da belirttiğim gibi kalite yaklaşımımız sadece nihai çıktılara yönelik olmayıp, kimi zaman şirketin havalandırma sistemi kimi zaman da çalışma ortamının döşeme kaplamalarına kadar uzanabilmektedir.

Çalışanları, kalite yaklaşımı ve sistemi konusunda bilinçlendirerek bu bilinçlerini sürekli canlı tutmak için yapılan önemli bir aksiyon ise eğitim aktiviteleridir. Bu aktiviteler şirket içi ve dışı olarak ikiye ayrılmış ve tüm çalışanlara, aynen bir satış hedefi gibi eğitim hedefleri verilmiştir. Eğitim tek bir kaynaktan koordine edilirken bu kaynak sadece koordinasyon görevini yürütmekte eğitim ihtiyaçları çalışanın kendisi tarafından belirlenerek verilen kaynaklar ölçütünde en uygun eğitim aracını seçimi de çalışana bırakılmaktadır. Eğitim ile ilgili önemli bir yaklaşımımız ise alınan eğitimlerin bu eğitimi almayan çalışanlara eğitimi alanlar tarafından aktarılmasıdır ki bu çalışma hem eğitime katılanların edindiği bilgileri sağlamlaştırmakta hem de katılmayanlara bilgi sağlamaktadır.

Sonuç olarak yukarıda ana hatları ile özetlenen Toprak Factoring A.Ş. kalite sistemi şirket kuruluşundan beri uygulanmakta olan bir sistem olup şirketimize factoring sektöründe ilk ISO 9001 kalite güvence sistemi belgesini sağlamıştır. Şirket olarak kalite yaklaşımımızın nihai amacı ise koşulsuz müşteri mutluluğu yaratarak müşteri ilişkilerimizi sürekli kılmaktır. Müşteri mutluluğu sistemin nihai çıktısı olmasına rağmen özellikle hizmet sektöründe son derece önemli ve rekabet için belirleyici bir faktördür. Toprak Factoring A.Ş. olarak bizler, iyi işleyen bir kalite yönetim sistemi ile sağlanan kalıcı müşteri memnuniyetinin önemli bir rekabet avantajı sağladığına inanıyoruz.

!
 Dongi



EKONOMİ

HAFTALIK EKONOMİ VE POLİTİKA DERGİSİ

1-7 ARALIK 1996 Yıl: 3 Sayı: 44 100.000 TL

İŞTE ADAYLARIMIZ

★ Yılın işadamı adayları

Hasan Arat (Arat Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı)
Haşim Bayram (Kombassan Holding)
Mahmut Ceylan (Ceylan Holding Yönetim Kurulu Başkanı)
Halit Cingilioğlu (Demirbank Yönetim Kurulu Başkanı)
Vehbi Koç (Koç Holding Kurucusu ve Şeref Başkanı)
Güler Sabancı (Sabancı Holding Yönetim Kurulu Üyesi)
Hacı Sabancı (Sabancı Holding Yön. Kurulu Baş. Vekili)
Sakıp Sabancı (Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı)
Ayhan Şahenk (Doğuş Holding Yönetim Kurulu Başkanı)
Tuncay Özilhan (Anadolu Grubu cra Komitesi Başkanı)
Hüsnü Özyeğin (Finansbank Yönetim Kurulu Başkanı)

★ Yılın politikacı adayları

Meral Akşener (Çişleri Bakanı, DYP Milletvekili)
Tansu Çiller (Başbakan Yardımcısı, DYP Genel Başkanı)
Necmettin Erbakan (Başbakan, RP Genel Başkanı)
Recep Tayyip Erdoğan (İstanbul B.Şehir Belediye Baş.)
Yalın Erez (Sanayi ve Ticaret Bakanı, DYP Milletvekili)
Abdullah Gül (Devlet Bakanı, RP Milletvekili)
Şevket Kazan (Adalet Bakanı, RP Milletvekili)
Antonio Di Pietro (İtalyan Savcı)
smet Sezgin (DYP eski milletvekili, Yeni Oluşum Grubu)
Mümtaz Soysal (DSP Zonguldak Milletvekili).
Ufuk Söylemez (Devlet Bakanı, DYP Milletvekili)
Korkut Özal (ANAP Milletvekili)
Burhan Özfatura (Zmir Büyükşehir Belediye Başkanı),
Mesut Yılmaz (ANAP Genel Başkanı)

★ Yılın bürokrat adayları

Tuncay Artun (MKB Başkanı)
Uğur Doğan (Enerji Bakanlığı Müsteşarı)
Gazi Erçel (Merkez Bankası Başkanı)
Veysel Eroğlu (SK Genel Müdürü)
Yiğit Gülöksüz (Toplu Konut dairesi Başkanı)
Ali Hsan Karacan (Sermaye Piyasası Kurulu Başkanı)
Mehmet Kaytaç (Hazine Müsteşarı)
İham Küsmenoğlu (Milli Piyango Genel Müdürü)

★ Yılın yöneticisi adayları

Mehmet Akbay (Tekel Genel Müdürü)
Hasan Arat (Arat Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı)
Tanju Argun (Netaş Genel Müdürü)
Hazım Kantarcı (Toyota Genel Müdürü)
nan Kıracı (Koç Topluluğu Yürütme Kurulu Başkanı)
Can Paker (Türk Henkel Genel Müdürü)
Erkut Şendil (Türk Pirelli Genel Müdürü)
Coşkun Ulusoy (Koç Finans Genel Müdürü)

★ Yılın banka yöneticisi adayları

Aclan Acar (Osmanlı Bankası Genel Müdürü)
Akın Akbaygil (TEB Genel Müdürü)
Engin Akçakoca (Koçbank Genel Müdürü)
Varol Civil (Bank Kapital Genel Müdürü)
Hasan Çolakoğlu (TEB Yönetim Kurulu Üyesi)
Fehmi Gültekin (Vakıfbank Genel Müdürü)
Burhan Karaçam (Yapı Kredi Bankası Genel Müdürü)
Selahattin Serbest (Demirbank Genel Müdürü)
Akın Öngör (Garanti Bankası Genel Müdürü)

★ Yılın sanayi yöneticisi adayları

Tanju Argun (Netaş Genel Müdürü)
Mehmet Ali Babaoğlu (Orta Anadolu Tekstil)
Nuri Çolakoğlu (Çolakoğlu Metalurji)
Hazım Kantarcı (Toyota Genel Müdürü)
Güler Sabancı (Kordsa Genel Müdürü)
Atalay Şahinoğlu (Toprak Holding Genel Koordinatörü)

★ Yılın leasing yöneticisi adayları

Erdin Arı (ktisat Leasing Genel Müdürü)
Ahmet Buldam (Garanti Leasing Genel Müdürü)
Emel Çabukoğlu (Demir Leasing Genel Müdürü)
Volkan Olcay (Era Leasing Genel Müdürü)
Hasan Ulukanlı (Ş Leasing Genel Müdürü)
Erhan Ünal (Interlease Genel Müdürü)

★ Yılın sigorta yöneticisi adayları

Mehmet Aydoğdu (Güneş Sigorta Genel Müdürü)
Ali Behlil (Halk Yaşam Genel Müdürü)
Alaaddin Büyükkaya (Merkez Sigorta Genel Müdürü)
Erhan Dumanlı (Halk Sigorta Genel Müdürü)
Cemal Ererdi (Commercial Union Sigorta Genel Müdürü)
Hasan Eskil (Anadolu Hayat Genel Müdürü)
Abdullah Karacık (sviçre Hayat Sigorta Genel Müdürü)
hsan Karagöz (Güneş Hayat Genel Müdürü)
Levent Nart (Nordstern mtaş Genel Müdürü)
Ahmet Yavuz (Anadolu Sigorta Genel Müdürü)

★ Yılın factoring yöneticisi adayı

Zafer Ataman (Toprak Factoring Genel Müdürü)
Rengin Ekmekçioğlu (Yapı Kredi Factoring Genel Müdürü)
Ömer Güzey (Fiba Factoring Genel Müdürü)
Fazıl Taboğlu (İstanbul Factoring Genel Müdürü)
Ferruh Tanay (Aktif Finans Genel Müdürü)

★ Yılın borsa yöneticisi adayları

Adnan Cezairli (Toro Menkul Kıymetler Genel Müdürü)
Aziz Karadeniz (Alfa Menkul Değerler Genel Müdürü)
Berra Kılıç (Ata Menkul Kıy. Genel Müdür Yardımcısı)
Mehmet Kutman (Global Men. Değ.r Yön. Kurulu Başkanı)
Tayyar Özerdem (Nurol Menkul Kıymetler Genel Müdürü)
Tayyar Öztürk (Ekinciler Menkul Kıymetler Genel Müdürü)
Atilla Yeşilada (Global Menkul Değ. Araştırma Müdürü)

★ Yılın şirketi adayları

Bank Ekspres, Brisa, Demirbank,
Kordsa, Netaş, Siemens,
Turkcell, Türk Pirelli,
Yapı Kredi Bankası, Yimpaş Şir. Grubu

★ Yılın holdingi adayları

Anadolu Holding, Doğuş Holding,
Koç Holding, Kombassan Holding,
Sabancı Holding, Toprak Holding

★ Özel kategori (TV haberciliği)

Uğur Dündar (Kanal D)
Ufuk Güldemir (İnter Star)
Ahmet Hakan Coşkun (Kanal 7)
Ali Kırca (ATV)
Reha Muhtar (Show TV)

Toprak Leasing'den KOBİ'lere 8 milyon dolar

Toprak Holding bünyesinde faaliyet gösteren Toprak Leasing, Dünya Bankası'nın yan kuruluşu IFC'den 8 milyon dolarlık kredi sağladı.

Toprak Leasing Genel Müdürü Zafer Ataman, 5 yıl vadeli sağlanan dış kredinin, küçük ve orta boy işletmelere (KOBİ) kullanılacağını söyledi. Ataman, "Biz şirket olarak 1 milyon doların altındaki işlemleri yapıyoruz. Yani, KOBİ şirketiyiz. Sağladığımız bu krediyi de KOBİ'lere kullanacağız" diyor. Ataman'ın verdiği bilgiye göre, makina ekipmanı ağırlıklı proje teklifleri, sağlanan bu krediyle finanse edilecek.

İlk yılı ödemesiz olan 8 milyon dolarlık kredinin faizi açıklanmazken, alınan kredinin ortaklık mukabili



Zafer Ataman: "9 aylık kârımız 310 milyar." olmadığı açıklandı. Ataman, "Toprak Leasing halka açılırsa, IFC'nin

hisse alması gündeme gelebilir" diyor.

Toprak Leasing'in ilk 9 aylık rakamları hakkında da bilgi veren Ataman, 2.2 trilyon liralık işlem hacmine ulaştıklarını söyledi. Ataman, 9 aylık kârın da 310 milyar lira olduğunu belirtti.

aktüel

24 KASIM 1996 Sayı: 117 100.000 TL

Para

LEASING

Paslanmış yasaya rağmen büyüyorlar

Leasing sektörü, mevzuat yetersizliklerine rağmen yatırımlara fon yaratmada bankaların önünde

Ekonominin kendini yenilemesi ve güç kazanması için birinci şart, yatırımların devam etmesi. Yatırımların devamlılığı ise ancak kredilerle sağlanabiliyor. Burada devreye finans kuruluşları giriyor. Ancak finans kuruluşu denilince akla ilk gelen bankaların bu konuda pek de başarılı oldukları söylenemez. Topladıkları mevduatların büyük kısmını kamuya borç olarak vermeyi tercih eden ve kredi kullandırmayı riskli bulan bankaların boşluğunu ise leasing ve factoringciler dolduruyor.

ÜVEY EVLAT

Leasingciler ise "üvey evlat muamelesi" gördüklerini düşünüyorlar. 1985 yılında hazırlanan 3226 sayılı "Finansal Kiralama Kanunu"yla birlikte Türkiye'de leasing sektörü faaliyete geçti. Ancak sektörün yasanın önüne geçmesi çok uzun sürmedi. Günün ihtiyaçlarına cevap vermeyen yasada geçen 11 yıl boyunca neredeyse hiç değişiklik yapılmadı. Leasingcilerin de en büyük dertleri zaten bu yasayla ilgili. En hızlı gelişen sektörlerin başında gelen leasing sektöründe, 1995 yılında 60.7 trilyon liralık yani 1 milyar dolarlık işlem gerçekleştirildi. Bu yıl için tahmin edilen rakam ise 120 trilyonun üzerinde. Ancak toplam sabit sermaye yatırımlar içindeki payı yüzde 6 civarında olan leasing sektörüne bu rakamlar yetmiyor. Sektörün hedefi payımı yüzde 20'lerin üzerine çıkarmak.

SEKTÖRÜ YÖNLENDİRİYOR

YAPI KREDİ LEASING

Kuruluş Yılı:	1987
Kayıtlı Sermayesi:	1 trilyon TL
Şirket Sermayesi:	690 milyar TL
Sermaye Yapısı:	
Yapı Kredi Bankası A.Ş.	%56.9
Bayındırlık İşleri A.Ş.	%4.4
Halk Sigorta T.A.Ş.	%18.4
Halka arz edilen kısım	%15
Comag Continental Mad. San. ve Tic. A.Ş.	%5.3
Yönetim Kurulu:	
Prof. Dr. Özer Seliçi (Başkan)	
Naci Sığın (Başkan Yardımcısı)	
Hamit Aydoğan (Üye)	
Bülent Nur Özkan (Üye)	
Erkan Kerimoğlu (Görevli Üye)	
Dr. Orhan Kurmuş (Genel Müdür)	
Personel Sayısı:	64



ŞEN AKDUMAN

Yapı Kredi Leasing Pazarlama Müdürü

"Yapı Kredi Leasing, sektörü hep yönlendirmiş ve daima "daha iyi hizmet" anlayışıyla pazar payını sürekli artırmıştır. Dahil olduğu kanallar aracılığıyla bilgi alışverişi ve birikimini sürekli uluslararası düzeyde tutan Yapı Kredi Leasing, her ülkeden yalnız bir leasing şirketinin üye olduğu iki leasing birliğine üyedir. Sektörün en önemli sorunları ise sözleşmelerin 4 yıldan kısa yapılamaması, "alt kiralama" ve "işletme kiralamasına" izin verilmemesidir."

KISA SÜREDE KALİTELİ HİZMET

ERA LEASING

Kuruluş Yılı:	1995
Şirket Sermayesi:	1.2 Trilyon
Sermaye Yapısı:	
Üniversal Holding	%97
Diğer	%3
Yönetim Kurulu:	
Ali Süha Paya (Başkan)	
Cengiz Süer (Başkan Yardımcısı)	
Volkan Olcay (Murahhas Üye)	
Murat Demirel (Üye)	
Şakir Gürel (Üye)	
Personel Sayısı:	18



VOLKAN OLCAY
Era Leasing
Genel Müdürü

"Şirketimiz, "kısa sürede hızlı ve kaliteli hizmet" prensibi ile çalışmaktadır. Hizmetimizi son teknolojik imkanlarla ISO kalitesi çerçevesinde müşterimizin sistemine uygun biçimde vermeyi amaçlıyoruz. Geniş kitleler tarafından tanınmaya başlayan leasingin yapılanma sürecini tamamladığı söylenebilir. Leasing, İslami kesim tarafından da benimsenmekte ve kullanılmaktadır. Dolayısıyla bundan sonra yatırımlar içindeki payın artması beklenmelidir. Sektörün gelişmesi için en önemli sorunumuz olan fonlama sorunu çözümlenmeli ve gayrimenkul leasingi için gerekli hukuki düzenlemeler yapılmalıdır."

EN HIZLI BÜYÜYEN ŞİRKET

DEMİR LEASING

Kuruluş Yılı:	1992
Şirket Sermayesi:	440 milyar
(Bugünlerde 1 trilyona yükseltilecek)	
Sermaye Yapısı:	
Cingilloğlu Holding	
Demirbank	
Diğer holding kuruluşları	
Yönetim Kurulu:	
Dr. Halit Cingilloğlu (Başkan)	
Ali Cingilloğlu (Üye)	
Selahattin Serbest (Üye)	
Ertuğrul İhlamur (Üye)	
Emel Çubukçuoğlu (Üye - Genel Müdür)	
Personel Sayısı:	35



EMEL ÇUBUKÇUOĞLU
Demir Leasing
Genel Müdürü

"Kaynak bulmada ve kredilendirmede en süratli çalışan kuruluş olmamızdan dolayı sektördeki en hızlı büyüyen kuruluş durumuna geldik. Sektörün 1986'dan beri her yıl geometrik bir büyüme göstermesine rağmen sabit kıymet finansmanındaki payı yeterli değildir. Sektör gelecekte yatırım finansmanına katılımda batılı ülkelerin de önüne geçecektir. Türkiye'de alternatif orta vadeli finansman imkanlarının olmaması, bu konuda bu kadar iddialı düşünmemizi sağlıyor. Devlet, sektörün gelişmesi için maliyetlerimize etki eden vergi ve fon cinsi uygulamaları kısa sürelerle değiştirmemelidir."

SEKTÖRE ÖNCÜLÜK ETTİ

İKTİSAT LEASING

Kuruluş Yılı:	1986
Şirket Sermayesi:	250 milyar TL
Sermaye Yapısı:	
Avrupa Amerika Holding	%12.01
Edatur Turizm A.Ş.	%9.07
Facto Finans Alacak Alımı A.Ş.	%9
Diğer	%5.14
Halka Arz	%64.78
Yönetim Kurulu:	
Erol Aksoy	
Gürbüz Tumay	
Osman Birsen	
İsmail Emen	
Nedim Usta	
Mehmet Seven	
Sinan Demirdöğen	
Erdin Arı	
Personel Sayısı:	34



ERDİN ARI
İktisat Leasing
Genel Müdürü

"Sektörün ilk şirketi İktisat Leasing'in en deneyimli şirket olması, müşterilerine sunduğu hizmetleri de farklılaştırmaktadır. Müşterinin ihtiyacının tam olarak saptanmasıyla en uygun finansman modelini sunmak ayrıcalığımızdır. Müşterilerine bir leasing şirketinden öte bir mali danışman gibi hizmet vermesinin yanında projenin özelliklerine göre seçilecek ekipman tavsiye edilip, en uygun ödeme şekilleri ve finansman alternatifleri de müşteriye sunulmaktadır."

ARAÇ LEASINGİNDE UZMAN

MENGERLER LEASING

Kuruluş Yılı:	1987
Şirket Sermayesi:	825.5 milyar TL
Sermaye Yapısı:	
AVM Holding %32	
Mengerler Ticaret T.A.Ş. %26.8	
Bursa Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. %19.8	
Akdeniz Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. %6.6	
Karadeniz Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. %6.6	
Diğer %8.2	
Yönetim Kurulu:	
Dr. İzzet İmre (Başkan)	
Av. Halit Sile (Başkan Yardımcısı)	
Veli Ergin İmre (Üye)	
Dr. Ahmet Selahattin Kalın (Üye)	
Gülseren Zambak (Üye)	
Hayrettin Karaboğa (Genel Müdür)	
Personel Sayısı:	9



HAYRETTİN KARABOĞA
Mengerler Leasing
Genel Müdürü

"Mercedes'in satışına destek için kurulan Mengerler Leasing, kara nakil vasıtaları üzerine ihtisaslaştı. 1995'ten sonra diğer sektörlere yönelen şirket, "banka leasing şirketi" olmadan faaliyetini sürdüren birkaç şirketten biri. Sektörün geleceği, ülkenin stabil bir ortama kavuşmasına bağlı. Bu ortam oluşmadığı için bankalar gerçek faaliyetlerini yürütmeyip Hazine'ye kaynak yaratmakta. Böyle bir ortamda sadece leasing şirketleri yatırımlara kaynak sağlamakta."

Leasingciler bunu gerçekleştirebileceklerine inanıyorlar. Tabii yasal düzenlemelerin yapılması şartıyla. İlk hedefleri ise operasyonel leasing. Müşterilerine ekipmanları dönemselsel ya da belli operasyonlar için kiralama fırsatı tan-

yacak operasyonel leasing, şu anki yasa-ya takılmış durumda. Bazı istisnalar dışında tüm sözleşmelerin 4 yıldan kısa yapılamaması, operasyonel leasingi engelliyor. Leasingcilere göre bu engelin kaldırılması halinde işlem hacmi bir an-

da 3 kat artabilir. Sektörün diğer hedefi ise "gayrimenkul leasingi" ve "alt leasing". Birçok ülkede konut sorununa ciddi çözüm olduğu belirtilen gayrimenkul leasinginin sektörde beklenen patlamayı gerçekleştirmesi bekleniyor. Alt

SEKTÖRÜN DENEYİMLİSİ

FİNANS LEASING

Kuruluş Yılı:	1990
Şirket Sermayesi:	600 milyar TL
Sermaye Yapısı:	
Finansbank Grubu Şirketleri	%76
Halka arz ve diğer:	%24
Yönetim Kurulu:	
Hüsnü Özyeğin (Başkan)	
Süleyman Sözen (Başkan Yardımcısı)	
Ömer Aras (Üye)	
Fevzi Bozer (Üye)	
Hakan Eminsoy (Üye)	
Personel Sayısı:	41

**HAKAN EMİNSOY**Finans Leasing
Genel Müdürü

"Sektörün eski kuruluşlarından olan firmamız, gerek çalışanların tecrübesi, gerekse müşteri portföyü açısından bu avantajını kullanmaktadır. Finans Leasing, organizasyon yapısının işlevselliği ve üst yönetimin karar verme sürecinin kısıllığı nedeniyle en dinamik şirkettir ve ürün çeşitliliğiyle etkin ve aktif pazarlama yapmaktadır. Mevcut istisnalar ve avantajlar, leasing finansman alternatifleri içinde en aranan yapacaktır. Sektörün gelişmesi için ise 1985 tarihli Finansal Kiralama Kanunu'nun şu anki vergi mevzuatına uygun şekilde değiştirilmesi gerekmektedir."

HEDEF KOBİLER

TOPRAK LEASING

Kuruluş Yılı:	1995
Şirket Sermayesi:	500 milyar TL
Sermaye Yapısı:	
Toprakbank	%98
Diğer	%2
Yönetim Kurulu:	
Veysel Bilen (Başkan)	
İsmail Kulaçoğlu (Başkan Yardımcısı)	
Zafer Ataman (Genel Müdür ve Murahhas Üye)	
Ahmet Başgöçler (Üye)	
Haydar Serezli (Üye)	
Gülçin Esin (Üye)	
Ender Par (Üye)	
Personel Sayısı:	21

**ZAFER ATAMAN**Toprak Leasing
Genel Müdürü

"Toprak Leasing, sektöre yeni girmesine rağmen yaygın müşteri kitlesine ulaşarak özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelere hizmet sunmaktadır. Kaynaklarını yüzde 80 oranında yeni yatırımlarla küçük-orta işletmelere aktaran şirketimiz, KOBİ'ler konusunda ihtisas sahibidir. İşlem hacmi ilk günden itibaren artan sektörde, bazı problemler nedeniyle sadece göstermesi gereken gelişmeyi gösterilebilmekte, toplam yatırımlardan alınması gereken pay alınamamaktadır. Bu "gelişmeme" sürecinde uzun vadeli fon kaynaklarının yetersiz oluşu ve yüksek enflasyon etkili olmuştur."

AİLENİN YENİ ÜYESİ

AKTİF LEASING

Kuruluş Yılı:	1996
Şirket Sermayesi:	75 milyar TL
Sermaye Yapısı:	
Aktif Finans Factoring Hizmetleri	%99.5
Diğer	%0.5
Yönetim Kurulu:	
Zekeriya Yıldırım (Başkan)	
Ferit Şahenk (Başkan Yardımcısı)	
Can Yeşilada (Üye)	
A. Kamil Esirtgen (Üye)	
Ahmet Buldam (Üye)	
Aclan Acar (Üye)	
Haluk Dayıgil (Üye)	
Ferruh Tanay (Üye)	
Alper Uyar (Üye-Genel Müdür)	
Personel Sayısı:	12

**ALPER UYAR**Aktif Leasing
Genel Müdürü

"Şirketimiz 1996'da kurulduğundan bu yılı daha çok organize olma, mali ve diğer kaynaklar açısından hazırlık devresi olarak görüyoruz. 1997 yılı için 10 milyon USD civarında bir işlem hedefliyoruz. Geleceğe yönelik çalışmalarda temel hedefimiz, yatırımcının yatırım fikri aklına geldikten sonra gerek duyabileceği her türlü desteği kendisine verebilecek bir servis projesi oluşturmaktır ve bu amaçla özel hizmet paketleri üretmektir. Sektörün gelişmesi için devletten beklenen en temel olgu, yasada yapılacak değişikliklerle işlemel kiralamanın (operasyonel leasing) önünün açılmasıdır."

FARKI: BÜYÜKLÜĞÜ VE UZMANLIĞI

GARANTİ LEASING

Kuruluş Tarihi:	1990
Şirket Sermayesi:	1 trilyon TL
Sermaye Yapısı:	
T. Garanti Bankası	%80
Doğuş Holding	%20
Yönetim Kurulu:	
Zekeriya Yıldırım (Başkan ve Murahhas Üye)	
Ferit Faik Şahenk (Üye)	
Ahmet Kamil (Üye)	
Sadi Göğdün (Üye)	
Şadan Gürtaş (Üye)	
Ahmet Buldam (Üye)	
Personel Sayısı:	75

**AHMET BULDAN**Garanti Leasing
Genel Müdürü

"Garanti Leasing'in farkı, büyüklüğü ve uzmanlığıdır. Yurtdışından en çok orta vadeli kredi sağlayan kuruluş olan Garanti Leasing tekstil, sağlık ve matbaacılık sektörlerinde uzman ekiplere sahiptir. Bu iş kollarında sadece finansman kapasitesi ile değil, makina ve yatırım bilgisiyile de yatırımcıya destek vermektedir. Devlet, bugüne kadar sadece belirli yasal destekler vermiştir. Geline nokta, leasing kuruluşlarına bankalara eşit birer finansman kuruluşu statüsü kazandıracak yasal düzenlemelere ihtiyaç vardır. Gerisini bugüne kadar olduğu gibi gelecekte de sektör kendi mantığı içinde çözecektir."

leasing ise yurt dışındaki yabancı leasing şirketlerinden ekipman kiralama fırsatı tanıyacağından şirketlere önemli hareket imkanı sağlayacak.

Sektör, KKDF kesintisiyle ilgili düzenlemeleri de yetersiz buluyor. Daha önce vade farkı gözetmeksizin tüm dış

kredilerden yüzde 6 olarak kesilen KKDF fonu, şimdi sadece ortalama vadesi 2 yıldan az olan kredilerden alınmaya başlanmış. Ancak bunun yetersiz olduğunu söyleyen leasingciler, kendilerinin bu kesintiden muaf tutulmasını istiyorlar. Sektörün karşılaştığı problemler

ri ortadan kaldırmak ve sektörün gelişimini hızlandırmak için leasing kuruluşları bir çatı altında toplanmış durumda. Fider, sektör için önemli işlere imza atmış bir dernek. "Eğitimden bilgi alışverişine, sosyal dayanışmadan, sektörün önünü kesen her türlü şeye karşı hukuki

TL VE DÖVİZLE KAYNAK

KOÇBANK LEASING

Kuruluş Yılı:	
Kayıtlı Sermaye:	500 milyar TL
Ödenmiş Sermaye:	500 milyar TL
Ortaklık Yapısı:	
Koçbank A.Ş.	%87
Koç Holding A.Ş.	%10
Koç Yatırım ve San. Mam. Paz. A.Ş.	%1
Beko Ticaret A.Ş.	%1
Ormak Orta Anadolu Mak. ve Tic. A.Ş.	%1
Yönetim Kurulu:	
Tevfik Altınok (Başkan)	
Kutsan Çelebicin (Başkan Vekili)	
Ömer Koç (Üye)	
Engin Akçakoca (Üye)	
Kürşad Ögel (Üye-Genel Müdür)	
Personel Sayısı:	35



KÜRŞAD ÖGEL

Koçbank Leasing
Genel Müdürü

"Koçleas, bir Koç Holding kuruluşu ve Koçbank iştiraki. Grup satışlarının finansal kiralama yöntemiyle artırılması, finansal kiralamanın ülke çapında yaygınlaştırılması ve geliştirilmesini ana görev olarak benimsiyor. Şirketimiz her türlü işletmeye ve her türlü projeye çözüm üretebiliyor. Bilgisayardan komple fabrikaya, taşıt aracından iletişim santralına kadar her türlü yatırımı finanse ediyoruz. Bu noktada Koçleas'ın finansal gücüyle öne çıkıyoruz."

MÜŞTERİYE GÖRE ELBİSE

RANT LEASING

Kuruluş Yılı:	1992
Kayıtlı Sermaye:	1 trilyon TL
Sermaye Yapısı:	
GSD Dış Ticaret A.Ş.	%52
Cosmos Trust Ser. Turkish Sup. Fund B	%12
Cosmos Trust Ser. Turkish Opp. Fund B	%12
Halka Açık Kısım	%25
Diğer	%1
Yönetim Kurulu :	
Ömer Besim Küfrevi (Başkan)	
Murat Soyçengiz (Başkan Yardımcısı)	
Turgut Yılmaz (Üye)	
Atilla Türkmen (Üye)	
Önel Akalın (Üye)	
Akgün Türer (Üye)	
Bülent Taşar (Üye-Genel Müdür)	
Personel Sayısı:	30



BÜLENT TAŞAR

Rant Leasing
Genel Müdürü

"Rant Leasing'in farklılığı müşterinin konumunu en iyi şekilde etüt ederek en iyi teklifi ve uygulama modelini sunmasıdır. Teklifini verir ve değiştirmez. Sözleşmeden sonra faiz ve giderlerde ilaveler olmaz. Müşteriye süratli ve net bir şekilde kredi kararını bildirir. Müşteriye sadece leasing konusunda değil, tüm finansal hizmetler konusunda bedelsiz danışmanlık yapar. Müşterinin ihtiyaç duyabileceği tüm konulardaki ihtiyaçlarına süratle cevap verir."

YÜKSEK HACİMLİ İŞLERDE UZMAN

İŞ LEASING

Kuruluş Yılı:	1988
Şirket Sermayesi:	525 milyar TL
Sermaye Yapısı:	
T. İş Bankası	%50
T. Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.	%25
Sınai Yatırım ve Kredi Bankası A.O.	%17.5
Diğer	%7.5
Yönetim Kurulu:	
Onur Özbilen (Başkan)	
Yaşar İğdirsel (Başkan Yardımcısı)	
Memduh Ekşi (Üye)	
Yücel Sayıl (Üye)	
Aykut Demirey (Üye)	
Yavuz İşbakan (Üye)	
Metin Ar (Üye)	
Personel Sayısı:	39



HASAN ULUKANLI

İş Leasing
Genel Müdürü

"İş Leasing, uzun dönemli ve yüksek tutarlı işlemlerde uzmandır. Tek leasing sendikasyonunu yürüten İş Leasing, finansal danışmanlık konularında da müşterilerine hizmet vermektedir. Sektörün geleceği, bazı kanunların düzenlenmesi ve özellikle vergi mevzuatında küçük düzenlemeler yapılması halinde çok parlaktır. Devletin vergi ve icra kanunlarıyla teşvik mevzuatı ve gelir vergisinde düzenlemeler yapması, ithalat ve kredi konularındaki uygulama tebliğlerinin uzun vadeli politikalara uygun olarak düzenlenmesi ve sürpriz kararlarla belirsizlik yaratmaması gerekmektedir."

YABANCI KAYNAKLA DAHA İYİ HİZMET

VAKIF LEASING

Kayıtlı Sermaye:	2 trilyon TL
Sermaye Yapısı:	
T. Vakıflar Bankası T.A.O.	%37
Güneş Sigorta A.Ş.	%15
Vakıfbank Memur Hiz. Em. San. Vakfı	%10
Halka Açıklık	%35
Yönetim Kurulu:	
Fehmi Gültekin (Başkan)	
Mehmet Aydoğdu (Başkan Yardımcısı)	
Altan Koçer (Üye)	
Sami Ercan (Üye)	
Zülfikar Deniz (Üye)	
Ertuğrul S. Yurdacan (Genel Müdür ve Üye)	
Personel Sayısı:	69



ERTUĞRUL YURDACAN

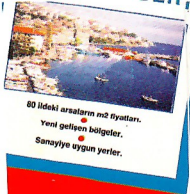
Vakıf Leasing
Genel Müdürü

"Çeşitli sektörlerdeki kurumsal ve orta ölçekli firmalarla kalkınmada öncelikli bölgelerde gerçekleştirdiğimiz yatırımlarımız hızla devam ediyor. Bu yıl yatırımların finansmanında kullanılmak üzere ülke ve sektör yelpazemizi genişlettik. Önümüzdeki yıllar içinde yabancı bankaların dışında yurtdışındaki üreticilerden sağlayacağımız orta vadeli kaynaklarla yatırımcılarımıza daha düşük maliyetli ve uzun vadeli leasing olanakları yaratmayı amaçlıyoruz. Amacımız, yatırımcıyı üretime başlama aşamasında sıkımayacak ödemeleri yaratacak nitelikte vade ve fiyatlarla kaynak temin etmektir."

dayanışmaya kadar birçok fonksiyonu yerine getiren bir dernek." Bu tanımlı yapan Rant Leasing Genel Müdürü Bülent Taşar, derneğin gelecek sene önemli bir organizasyona ev sahipliği yapacağını da müjdeliyor. Evet Fider, 12-17 Mayıs 1997 tarihlerinde İstanbul-

Hilton'da gerçekleştirilecek dünya leasinginin en önemli olayı olarak tanımlanan "Dünya Leasing Konferansı" organize edecek. 100 ülkeden 400 delegenin katılması beklenen bu konferansın Türkiye'de yapılmasında Fider'in önemli katkıları olduğu belirtiliyor.

Sonuç olarak leasing sektörü mevcut şartlar altında mümkün olan en iyisini gerçekleştirmeye çalışıyor ve ekonomiyeye önemli bir kaynak yaratıyor. Devletin ise önce ekonomik ve siyasal istikrar, sonra da önlerindeki yasal engellerin kaldırılmasını istiyorlar. ■



60 lideki arařtarmacı 11 ayattar.
Yeni gelgen belgeler.
Sanayire uygun yerler.

Ekonomist

29 ARALIK 1996

YIL: 6 SAYI: 52 150.000 TL Almanya satış fiyatı: 5.80 DM

Trafik sigortalarında kırmızı ışık

Trafik zorunlu mali sorumluluk sigortası hasar/prim oranı yüzde 120'ler düzeyine gelerek sigorta şirketlerinin bilançolarında kırmızı ışık yakmaya başladı.



Sigortacı gazetesi tarafından yapılan araştırmaya göre, acente komisyonu ve genel giderler de eklince, sigorta şirketleri artık trafik sigortası poliçesi kesmek istemiyor.

Toprak Sigorta Genel Müdürü Zaffer Ataman'a göre, trafik sigortası teminat limitleri 1996 yılında, bir önceki yıla göre yüzde 100 oranında artırılmasına rağmen yetersiz görünüyor.

Bu konudaki eğitim eksikliğinin tüketicinin gerekli korumaya ulaşmasını engellediğini söyleyen Ataman, 30 Eylül itibarıyla yüzde 115'e varan hasar/prim oranına acente komisyonu da eklendiğinde, trafik sigortalarının yeterliliğinden bahsetmenin mümkün olmadığı görüşünde.

Konuyla ilgili bir diğerk açıklama da Demir Sigorta Genel Müdürü Ali Erül'den geliyor. Erül trafik sigortası priminin en az 6-7 milyon lira olması gerektiğini söylüyor.



Factoring sektöründe 1996 atılım yılı oldu

G. EKONOMİK BÜLTEN - 34

Yeni bir yılı karşıladığımız şu günlerde factoring yetkilileri geride bıraktığımız yılda neler yaptıklarını ve 97 yılından neler bekleediklerini anlattı.

Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman 96 yılı için şunları söyledi "1996 yılı factoring firmaları açısından ne çok olumlu, ne de çok olumsuz bir yıl olarak geride kalmıştır. Sektör beklenen gelişmesini gösterirken sağlanan finansmanın vadesi kısalmış, tekstil sektörünün durgunluğu nedeniyle de ihracat factoringinde belirgin bir yavaşlama yaşanmıştır." Küçük orta ölçekli işletmelerin factoringe olan ilgilerini artması işlem hacmini artırıcı etki yaptığını da sözlerine ekleyen Ataman, 97 beklentilerini şöyle anlattı: "97 yılında özellikle ihracat factoringinde bir artış beklenmekte yurtiçi işlemlerin ise ekonomik şartlar doğrultusunda gelişeceği öngörülmektedir. 97 yılında hükümet tarafından hedeflenenler gerçekleşirse piyasalara belirgin bir canlılık geleceği ve bu canlılığın da factoring sektörüne doğrudan yansıtacağı düşünülmektedir" dedi.

İş Factoring Genel Müdürü Mehmet Karabaş 96 ve 97 yönelik düşüncelerini şöyle belirtti. "Factoring sektörü açısından 1996 yılı olumlu olarak değerlendirilebilir. Her ne kadar faaliyetler ihtiyat ile sürdürülmüş ise de ürünün yaygınlaştığı, olgunlaştığı ve sektörümüze yeni katılımların da olduğu bir yıl olmuştur" dedi. Sektör açısından önümüzdeki yılda yasal düzenlemelerin tamamlanacağı, factoring ürününün özellikle ihracat alanında daha çok kullanılacağı, factoring şirketlerinin ilgili kuruluşlar tarafından denetleneneğini belirten Karabaş bu denetlemelerin etkisiyle sektöre büyük ölçüde disiplin geleceğini, toplam işlem hacminin de 1996'ya oranla yüzde 30 oranında artacağını tahmin edildiğini belirtti.

Era Factoring Genel Müdürü Şakir Gürel 96 yılının factoring firmalarının finans sektöründe atılım yılı olduğunu, özellikle Era Factoring olarak uyguladıkları, ülkenin geneline yayılma ve özellikle hizmeti KOBİ'lerin ayağına götürme politikalarında başarılı olduklarını belirtti. 97 yılını atılımlarının devam edeceği bir yıl olarak gören Gürel "Bizim hedefimiz yayılımcı politikamızı sürdürerek sektörün ve firmamızın gelişmesini "amak" diyerek düşüncelerini dile getirdi.

Basın

MEDYA TAKİP MERKEZİ



SÖYLEŞİ :
ZAFER ATAMAN
TOPRAK FACTORING
GENEL MÜDÜRÜ

Ülkemizde 80'li yılların sonunda uygulanmaya başlayan factoring faaliyetlerinin bugün geldiği nokta sizce yeterli mi? bu süre içinde factoring ülke ekonomisine ne gibi katkıları olmuştur? Dünyadaki factoring uygulamaları ile kıyasladığımızda ülkemiz factoring sektörünün durumu nedir? Sektörün geliştirmek için daha neler yapılabilir?

ATAMAN: Ülkemizde 1980'li yılların sonundan itibaren uygulanmaya başlayan factoring işlemleri ilk dönemlerde ihracat ağırlıklı olarak başlamışsa da daha sonraları yurtiçi işlemlerin payı artmıştır. İlk faaliyet dönemlerinden itibaren factoring sektörü, yetersiz huku-ki altyapısına rağmen geniş bir uygulama alanı bulmuş ve özellikle tekstil, gıda gibi lokomotif sektörlerden önemli pay almıştır.

Hazine Müsteşarlığı'nın yayınlamış olduğu veriler dikkate alındığında 1996 yılının ilk üç ayında factoring şirketleri toplam 20 Trilyon TL tutarında işhacmi gerçekleştirmiştir. İşhacminin dağılımında yurtiçi işlemler %81, ihracat factoring'i % 16.7 ve ithalat factoring'i %2.3 oranında pay almaktadır. 1995 yılında dünya factoring hacmi 340 Milyar A.B.D. Doları olarak gerçekleşmiş, Türk firmaları bu miktar içinde binde 3 oranında pay almıştır. Bu rakamlar dikkate alındığında işhacminin yeterli seviyede olmadığını söylemek

mümkündür. Ancak sektörün gelişimi dünya factoring hacminin gelişiminden daha hızlı olmaktadır.

Sektörü geliştirmek amacıyla yapılabilecek çalışmalar şunlardır:

-Tanıtım faaliyetlerine ağırlık verilerek, bilgi eksikliği nedeniyle oluşmuş olan yanlış imajın düzeltilmesi,

-Halen Hazine Müsteşarlığı'nın yayınladığı bir yönetmelik kapsamında yürütülen faaliyetlerin tam anlamıyla yasal çerçeveye kavuşturulması,

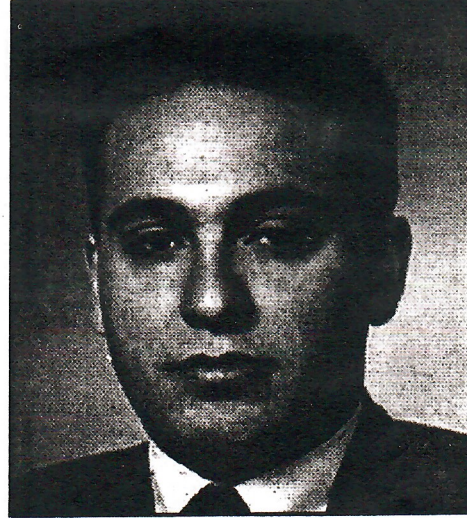
-Sektörün kaynak temininde karşılaştığı maliyetleri azaltmaya yönelik alınabilecek tedbirler,

- Factoring işlemlerinin uygulamada mevzuattan kaynaklanan sorunları nelerdir? Bu konudaki görüşleriniz ve çözüm önerileriniz neler? Açıklar mısınız?

ATAMAN: Halen factoring işlemlerinin yasal çerçevesini oluşturan yönetmelik hukuki sorunlara tam olarak yanıt verememektedir. Uygulamada, Ödünç Para Verme İşlemleri hakkındaki Kanun'la ilişkilendirilen factoring işlemlerinin Bankalar Kanunu'nun krediler ile ilgili hükümlerine tabi olup olmadığı tartışmalıdır. Bu konuya açıklık getirilmesi ve sadece factoring işlemleri için uygulanabilecek bir yasal çerçevenin oluşturulması yararlı olacaktır.

- Factoring firmalarının işlem miktarlarını artırmak için öz-kaynak sorunları olduğunu biliyoruz. Factoring şirketlerine kaynak yaratmak hakkındaki görüşleriniz nedir?

ATAMAN: Factoring firma-



Zafer Ataman
Toprak Factoring Genel Müdürü

larının karşılaştığı kaynak sorununun nedenleri aşağıda verilmiştir:

-Banka kredisi kullanımında % 11'lik maliyet factoring şirketlerine yansırken, factoring şirketleri de müşterilerine kestikleri faturalara % 5 oranında BSMV uygulamaktadır. Böylece müşteriye çifte vergilendirme yansımaktadır. Banka kredilerinden alınan fonların azaltılması hem factoring şirketlerinin maliyetini azaltarak bu kaynağın daha fazla kullanılmasına yol açacak, hem de factoring'in rekabet gücünü artıracaktır.

-Factoring şirketlerinin varlığa dayalı menkul kıymet ihraç etmesi banka garantisi ve ihracın banka üzerinden olması şartına bağlıdır. Factoring şirketlerinin de ve VDMK ihracı gerçekleştirmelerine olanak tanınması kaynak sıkıntısını azaltabilecektir.

-Factoring şirketlerine Interbank'tan doğrudan fonlanma imkanı

tanınmalıdır.

- Factoring işlemlerinde alacağın devrinde bir vade kısıtlaması var mı? Örneğin 90 günden daha fazla vadesi olan bir alacağı factoring kuruluşu kabul ediyor mu? Bu konuda bilgi verir misiniz?

ATAMAN: Factoring işlemlerinde alacağın devri konusunda bir kısıtlama olmamakla beraber uygulamada vadenin 90 günü geçmemesine dikkat edilmektedir. Özellikle uluslararası işlemlerde böyle bir alacağın ayrıca bir anlaşma yapılmadıkça kapsam dışı olacağı şirketimiz ile müşteriler arasında görüşmeye tabidir.

- Gümrük birliğinin gerçekleşmesi sonucunda factoring işlemlerinde ne gibi değişiklikler oldu? Gümrük birliğinin sektöre olumlu etkileri olduğunu söylebilir miyiz? Açıklar mısınız?

ATAMAN: Gümrük Birliği'nin şu ana kadar herhangi bir etkisi olmamıştır. GB'nin beklenen en büyük yararı KOBİ'lerin GB kaynaklı fonlardan yararlanmak suretiyle iş hacmini büyüteceği ve KOBİ'lere ağırlık veren ve özel uygulamalar gerçekleştirmeye çalışan factoring şirketlerinin de artan iş hacminden olumlu şekilde etkileneceği beklentisidir.

- Şirketinizin sektör içindeki işlem yeri nedir? Şirketinizi rakamlarla bize anlatır mısınız?

ATAMAN: Hazine Müsteşarlığı'nın yayınladığı veriler dikkate alındığında 1996 yılının Mart ayı sonu itibariyle sektörün iş hacmi 20 Trilyon TL olarak gerçekleşmiştir. Şirketimizin aynı dönemde 1 Trilyon TL iş hacmi gerçekleştirerek toplam

iş hacminden %5 oranında pay almıştır. Bu pay dönemler itibariyle artarken Toprak Factoring'in Ekim ayı sonu itibariyle aktif toplamı 2.4 Trilyon TL'na ulaşmıştır. Şirketimizin aktif kârlılığı ve özkaynak kârlılığı oranlarında sektörde ilk sıralarda yer almaktadır.

Factoring şirketlerinin geçtiğimiz yılda bir dernek altında toplandığını biliyoruz. Derneğin faaliyetleri hakkında bilgi verir misiniz?

ATAMAN: Dernek faaliyetleri arasında özellikle iki tanesinin gelecek dönemde sektör faaliyetlerini olumlu yönde etkileyeceği beklenmektedir. Bunlardan birincisi factoring derneği tarafından üzerinde çalışılan Factoring Sözleşmesi'dir. Üyeler tarafından kullanılacak standard bir sözleşmenin varlığı karşılaşılabilecek yasal problemlerde ve müşterilerle ilişkilerde ortak hareket imkanı sağlayabilecektir.

Derneğin diğer önemli faaliyeti geçtiğimiz yıl ülkemizde düzenlenen FCI sempozyumunda derneğin aktif rol almasıdır. Bu sempozyum aracılığıyla ihracatçılara ihracat factoringinin kendilerine sağlayabileceği avantajlar detaylı bir şekilde anlatılmıştır.

Factoring Derneği'nin, sektörde eksikliği hissedilen personel sıkıntısı ile ilgili olarak yapacağı eğitime yönelik çalışmaların geleceğe önemli katkılar yapacağı da ayrı bir gerçektir.

Sayın Ataman, açıklamalarınız için teşekkür ederiz.

ATAMAN: Ben teşekkür ederim.