

12
MART
SALI
1996

50.000 TL

GLOBAL

GÜNLÜK POLİTİKA VE EKONOMİ GAZETESİ

GLOBAL okuyucularının seçtiği 95'İN STARLARI BELLİ OLDU

GLOBAL Gazetesi tarafından bu yıl birincisi düzenlenen "95'İN STARLARI" yarışmasının sonuçları belli oldu. GLOBAL Gazetesi okuyucuları, gönderdikleri oylarla 1995 yılının Politika, Bürokrasi, İş Dünyası, Finans, Kültür Sanat, Televizyon ve Spor dallarında en başarılı kişilerini seçtiler. "95'İN STARLARI" yarışmasının ödül töreni Nisan ayı içinde yapılacak. Sonuçlar şöyle:

POLİTİKA: Tansu Çiller



BÜROKRASİ: Yaman Törüner, Ayfer Yılmaz, Ali Karacan

İŞ DÜNYASI: Kamuran Çörtük, Aslan Öner, Turgut Yılmaz

FİNANS: Ferruh Tanay, Sami Erol, Zafer Ataman



KÜLTÜR SANAT: Sezen Aksu, Aziz Nesin, Yıldız Kenter

TELEVİZYON: Yasemin Yalçın, Ali Kırca, Uğur Dündar

SPOR: Fatih Terim, Efes Pilsen Basketbol Takımı, Fenerbahçe Basketbol Takımı



GLOBAL ÖZEL ÖDÜLLERİ: Fehmi Gültekin, Yıldırım Aktuna, Ali Talip Özdemir

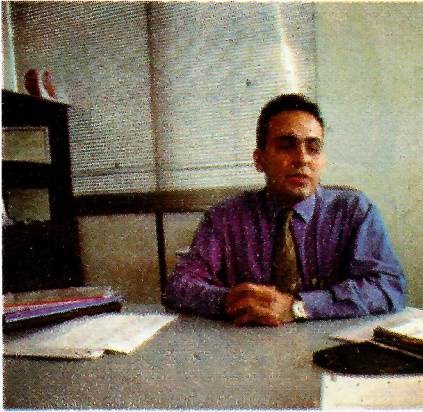
PARAtüyo

17 Mart 1996 Yıl:2 Sayı: 42 Fiyatı: 50.000 TL (KDV Dahil)

Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman:

Uzun vadede halka açılmayı planlıyoruz

Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman, şirketlerinin mali yapısının oldukça güçlü olduğunu söyleyerek, uzun vadede halka açılmayı planladıklarını belirtti.



Toprak Factoring Genel Müdürü ve Murahhas Azası Zafer Ataman

Toprak Factoring Genel Müdürü ve Murahhas Azası Zafer Ataman, 1995 yılının şubat ayında kurulduklarında 10 milyar lira olan sermayelerini 300 milyar liraya çıkardıklarını belirterek, mali yapısı oldukça güçlü olan bu şirketi uzun vadede halka açmayı planladıklarını söyledi.

Dünyada yüzyıllardır uygulanmakta olan factoringin ülkemizdeki geçmişi oldukça kısa. Bu kısa geçmişine rağmen finans sektöründe önemli paya ulaşan sektör, büyüme hızını her geçen gün artırıyor.

Toprak Factoring A.Ş. genç, dinamik ve tecrübeli kadrosu, müşteri ihtiyaçlarını ön plana çıkaran uygulamaları ve kaliteli hizmet anlayışıyla kuruluşunun ilk yılında sektörün önde gelen firmaları arasında yer almayı başardı.

Sermayesini artırdı

Şubat 1995'te 10 milyar lira sermaye ile faaliyete başlayan Toprak Factoring, ilk genel kurulunda sermayesini 75 milyara çıkardı. Şirket, 1996 yılı şubatında yaptığı Genel Kurul toplantısında ise sermayesini 300 milyara yükseltti ve tamamını nakden ödedi.

Factoring yönteminin Türk finans hayatı

tarafından daha verimli ve bilinçli kullanılmasını amaçladıklarını söyleyen Zafer Ataman, amaçlarının sektörün en üst sıralarında yer almak olduğunu belirtti. Şirketin mali yapısının son derece güçlü olduğunu ve önümüzdeki seneler içinde şirketi halka açmayı planladıklarını vurguladı.

Kuruluşundan itibaren geçen bir yıl içerisinde hızla büyüyen şirketin, 1995 yılı yurtiçi cirosununun 1.5 trilyon lira olduğunu belirten Zafer Ataman, daha sonra şunları söyledi:

"Şirketimizin 1995 yılı ihracat cirosu ise 1.4 milyar dolar. Ciromuzun sektörlere göre dağılımında gıda en büyük paya sahip. 1995 yılı karı 68 milyar lira olan şirketin, aktif toplamı ise 841 milyar lira."

Hedef en üst sıralar

Toprak Factoring olarak 1996 yılında sektörün en üst sıralarını hedeflediklerini söyleyen Zafer Ataman, "Sermayemizi şubat ayında 75 milyara liradan 300 milyara yükselttik. 1996 yılında yurtiçi ciro hedefimiz 5.5 trilyon lira. İhracattaki ciro hedefimiz ise 50 milyar dolar. Biz yılsonunda bu hedeflere ulaşacağımızı düşünüyoruz."

Zafer Ataman, Toprak Factoring'in kuruluşundan itibaren altyapısını hazırlayarak oluşturduğu "Kalite Yönetim Sistemi" ni dünyanın önde gelen denetim kuruluşlarından TÜV SÜDVEST'e denetlenerek factoring sektöründe ilk İSO 9001 Kalite Güvencesi Sistemini alan Türkiye'deki ilk şirket olduğunu söyledi. Bu sistemle birlikte yurtdışında çalışma imkanlarının artacağı-

nı ve sistemin Gümrük Birliği'yle birlikte Avrupa ile entegrasyonun oluşmasına da yardımcı olacağını belirtti.

Factoringle ilgili yönetmeliğin sektör için çok yararlı olduğunu söyleyen Zafer Ataman, "Mevzuat sayesinde factoring sektöründe önemli adımlar atılmış oldu. Bu mevzuat sektörün sorunlarına cevap verebiliyor. Ancak daha iyi olmalı. Biraz daha geliştirilmeli" dedi.

Factoring sektörünün Türkiye'de hızlı bir gelişim gösterdiğini 1990 yılındaki imajın günümüzde kaybolmaya başladığını söyleyen Zafer Ataman, "Bu imajı silmek hepimizin görevi. Türkiye'de factoring ile tefecilik aynı konumda gösteriliyordu. 1994 krizi sonrası

Factoring'in müşterisine sağladığı avantajlar

- Vadeli satışlardan doğan alacaklar nakde dönüşür, sürekli ve kesintisiz nakit akışı ile birlikte işletmenin büyüme potansiyeli hızlanır.
- Vadeli alacakların hemen nakde çevrilmesi hammadde alımlarında kolaylık sağlarken, işletme karının artmasına olanak sağlar.
- İşletmeler istedikleri anda kaynak olarak kullanabilecekleri bu esnek finansman sayesinde fon akışlarını önceden planlama imkanı bulurlar.
- İşletmeler dış kaynak kullanmak yerine kendi alacakları karşılığında finansman sağlarlar.
- Bir kredi türü olmayan factoring bilançonun sadece aktif kısmında bir harekete neden olur. Alacakları düşürürken bilançonun daha likit olmasını sağlar. İşletmenin kredi değerliliği artar.
- Periyodik olarak yapılan borçlu istihbaratı ile firmaların, alıcıları hakkında güncel bilgi almaları sağlanır.
- İşletmeler, yurtdışı satışlarda, vadeli ve mal mukabili satış yaparak rekabet şanslarını ve satış hacimlerini artırırlar.
- Tahsilat, fonlama gibi konuları Factor'a devreden yöneticiler, pazarlama ve yatırım gibi, işletmenin gelişimi için gerekli konulara daha fazla zaman ayırırlar.

bu görünüm kayboldu" şeklinde konuştu.

Dernek sektör için gerekli

Zafer Ataman Factoring Derneği'nin sektörün tek bir gövde halinde hareket etmesinde önemli rol oynadığını belirterek şunları söyledi:

"Factoring Derneği, sektörün gelişmesi için en önemli oluşum. Dernek sayesinde factoring sektöründeki tüm şirketler bir üniter, tek bir gövde olarak hareket ediyorlar. Sektörü etkileyen tüm iyi ve kötüler belirleniyor. Alınacak önlemler tartışılıyor. Sektör bir bütün şeklinde sorunların üzerinden bu dernek sayesinde gelecektir."

Factoring sektörünün en büyük sorununun fon olduğunu söyleyen Zafer Ataman, daha sonra şöyle konuştu:

"Factoring şirketlerinin tümünde bir fon sorunu yaşıyor. Factoring şirketleri, bankalar gibi rahat fonlama yapamıyorlar. Bu yüzden de rekabet ortamı ortadan kalkıyor. Zaten rekabetin bir anlamı da kalmıyor."

Şirket sayısı azalacak

Factoring sektöründe Hazine kayıtlarına göre 44 firma olduğunu belirten Ataman, "Bu şirketler arasında aktif kalitesini çok iyi tutabilen, almış olduğu ödenebilirliği yerine getiren şirketler piyasada kalabilecek. Bu rekabet ortamında uzun vadede kalite farkıyla hareket eden şirketler sektörün ileri gelen şirketleri arasında yer alacak" şeklinde konuştu.

Zafer Ataman, Toprak Factoring'in kendi bünyesinde yazılımını geliştirdiği uluslararası standartta özelliklere sahip TRUST-FKM 3.1 "Factoring Yönetim Sistemini" sektördeki bazı rakip firmalara da satarak bilgi ihraç eder hale geldiğini belirtti. Ataman, geliştirilen bu yazılım ile birlikte sektörün ortak bir elektronik otomasyon altyapısına kavuşmasını hedeflediklerini vurgulayarak şunları söyledi:

"Yeni kurulan factoring şirketlerinin elektronik otomasyonları çok önemli. Biz, yeni kurulan factoring şirketlerine salt program satmıyoruz. Oluşturulan ilişkiler ve programın kullanımı için eğitim vererek, factoringin ortak bir uygulama sistemine kavuşmasını hedefliyoruz."

Toprak Factoring Internet'te

Toprak Factoring'in tüm dünya ile haberleşmeyi bilgisayar ortamına aktaran Internet'e bağlandığını kaydeden Zafer Ataman, gerçekleştirilen Internet bağlantısı ile ilgili tüm gelişme ve bilgilerin müşterilere anında aktarılmasının hedeflendiğini söyledi.

Zafer Ataman, "Internet sayesinde factoring ile ilgili dünyadaki gelişmelerde daha



Toprak Factoring kendi bünyesinde yazılımını geliştirdiği TRUST-FKM 3.1 "Factoring Yönetim Sistemini" sektördeki bazı rakip firmalara satıyor.

yakından ve güncel bir şekilde izlenme imkanı bulacağız" dedi.

Toprak Sigorta kuruluyor

Toprak Leasing ve kurulacak olan Toprak Sigorta'nın da Murahhas Üyesi ve Genel Müdürü olan Zafer Ataman bu şirketler hakkında da bilgi verdi. Ataman, Toprak Leasing'in 1995 yılı şubat ayında kurulduğunu ve geçen bir süre içinde 600 milyar lira ciro yaptığını açıkladı.

Toprak olarak bir sigorta şirketi kurmaya hazırlandıklarını dile getiren Zafer Ataman, sigorta şirketinin önümüzdeki mayıs ayı içinde faaliyete geçeceğini belirtti. Ataman, kuruluş çalışmalarını hızla devam eden şirketin sermayesinin 200 milyar lira olduğunu sözlerine ekledi.

En büyük yara KİT'ler

Siyasetteki belirsizliğin nihayet ortadan kalktığını ve kurulan koalisyon hükümetine büyük görevler düştüğünü söyleyen Zafer Ataman, "Ekonomide ciddi önlemler alınmalı" dedi. Zafer Ataman, Türkiye'nin bir süreçten geçtiğini ve bu süreç içinde önündeki en-

gelleri kaldırması için yapılması gerekeninin ekonomiyi dardan kurtarmak olduğunu belirterek şunları söyledi: "Şu anda Türkiye'nin önündeki en büyük engel bana göre KİT'ler. KİT'lerin mutlak suretle özelleştirilmesi gerekiyor. KİT'ler özelleştirilmeden ne ekonomi ne de diğer sorunlar ortadan kalkar. Kamuya ait kuruluşlar Türkiye'nin en büyük varasıdır ve ciddi bir ameliyat gerektirmektedir. Bu olay pansumanla falan olmaz. KİT'lerin özelleştirilmesi devlete yeni finansman kaynakları sağlayacak. Devlet, ancak bu sorunu hallettikten sonra Güneydoğu sorununa gerekli itina-yı gösterebilir. Güneydoğu'da yapılan başarılı bir pansuman hareketiydi. Ancak ameliyat kaçınılmazdır. Türkiye'nin başarılı bir politika izlemesi için ilk yapılacak şey özelleştirme-dir. Bunun için de kurulan koalisyon hükümetinin özelleştirmeyi ilk planda gerçekleştirmesi gerekiyor."

Zafer Ataman ekonomideki yaraların geçirecekleri ameliyatlar neticesinde iyileşeceğini ve bu sayede Türkiye'yi daha güzel günlerin beklediğini söyleyerek sözlerini tamamladı.

Belgin Bayır



Basın Haber Ajansı

KÜPÜR DERLEME MERKEZİ

TEL : (312) 433 73 10-433 73 11
FAX : (312) 434 16 00

TUNA CAD. 14/11 06420 ANKARA
PK. 1071 - 06420 Y.ŞEHİR/ANKARA

Küpür No. :
Kod No. :
Küpür Tarihi : 23 Mayıs 1996



Tepedekiler 95'de Triumvira'ya giren işadami Selçuk Yaşar'ın ödülünü Tütünbank Genel Müdür Yardımcısı Nejat Köknar'ın Nokta Dergisi Genel Yayın Koordinatörü Fikri Ayyıldız'dan aldı

Tepedekiler ^{GFP} G - GAZETE EGE - 35 ödüllerini aldı

İSTANBUL - Ekonomik Trend okurlarının oyları ile belirlenen ve geleneksel olarak her yıl düzenlenen "Tepedekiler" ödülleri sahiplerini buldu. 9 ayrı alanda belirlenen 10 aday içinden seçilen "triumvira"nın yanında özel ödüllerin de dağıtıldığı törene çok sayıda bürokrat, finans ve iş dünyasından kişiler de katıldı.

"Tepedekiler 95" ödülüne layık görülenler arasında Bülent Ecevit, Mesut Yılmaz, Tansu Çiller gibi politikaçlar ile Sakıp Sabancı, Selçuk Yaşar gibi iş adamları da yer aldılar.

Aracı kurum olarak Mustafa Gültin (Garanti Yatırım ve Ticaret Bankası), Erhan Topaç (Gedik Menkul Değerler), Tayyar Özerdem (Nurul Menkul Değerler); Leasing alanında Adnan Taşpınar (Vakıf Deniz Leasing), Saim Sanlı (Halk Leasing), Burak Eke (Ziraat Leasing); Sigorta'da Emin Atasagun (Güven Sigorta), Erhan Dumanlı (Halk-Sigorta), Ahmet Yavuz (Anadolu-Sigorta); Factoring'te Zafer Ataman (Toprak Factoring), Ferruh Tanay (Aktif Finans), Hayati Yücel (Ticaret Factoring) ödül alırken; Bankacı dalında Gazi Erçel, Hasan Basri Gökten, Mevlüt Aslanoğlu, Şirket yöneticisi olarak Tanju Argun (Netas), Adnan Çağlayan (Şişe - Cam), Uğur Eksioğlu (Koç Holding) ödül aldı. Ayrıca Ali İhsan Karacan (SPK Başkanı), Nevzat Saygılıoğlu (Hazine Müsteşar Vekili), Kemal Kabataş (Maliye Bakanı Müsteşarı) bürokrat dalında, ödüle layık görüldü.

B. Topaç

Toprak Sigorta'da yönetim belli oldu

Sigorta sektörünün yenilerinden Toprak Sigorta'da, üst yönetim belli oldu. Toprak Leasing ve Toprak Factoring şirketlerinin genel müdür ve Murahhas azalığını yürüten Zafer Ataman, sigorta şirketinin de genel müdürlüğünü üstlendi. Ataman, aynı zamanda şirketin Murahhas azası oldu.

Üst yönetimi oluşturmak için transferler yapan şirkette, Burak Reis Özen genel müdür yardımcılığına getirildi. Pazarlamadan sorumlu olacak olan Özen, daha önce Emin Sigorta'da genel müdür yardımcılığı görevini yürütüyordu. Bir başka genel müdür yardımcısı da Başak Sigorta'dan transfer edildi. Ertan Fırat, teknik işlerden sorumlu genel



Zafer Ataman

müdür yardımcısı oldu. Üst yönetim ile birlikte, grup müdürlüklerine de atamalar yapıldı. Cana Özışık reasürans müdürü, Kürşat Toraman da kaza müdürü oldu. Şirket önümüzdeki Mayıs ayında resmen faaliyete başlayacak. Genel Müdür Zafer Ataman, "Toprakbank şubeleri, en aktif acentelerimiz

olacak. Geçen yıl, Toprakbank şubeleri 85 milyar liralık sigorta primi üretti. Bu bizim için iyi bir potansiyel" diyor. Ataman, yıl sonu prim hedeflerinin 350 milyar lira olduğunu söyledi. Bu arada geçtiğimiz günlerde Toprak Factoring'de genel müdür yardımcılıklarına Can Karaşıklı, Güven Avşar ve Veli Sadet getirildi.

GÖZLEM

ÖZEL SAYI

ÖZEL SAYI

Toprak Factoring'in rakipleri Avrupa'da

Genel Müdür Zafer Ataman, Gümrük Birliği'yle birlikte ihracat factoringinin daha da artacağı görüşünde. Ataman'a göre, gıda ve tekstil, Gümrük Birliği sayesinde ülkenin en fazla öne çıkacağı, ihracat yapacağı alanlar. Zafer Ataman, mevzuat açısından karşılaşılan engellerin giderilmesini istiyor.



Toprak Factoring, Toprak Leasing ve Toprak Sigorta Genel Müdürü Zafer Ataman, leasingde, 3 yıl içinde ilk ona girmeyi hedeflediklerini belirtiyor.

Toprak Factoring, Toprak Leasing ve Toprak Sigorta Genel Müdürü Zafer Ataman, "bir koltukta üç karpuz" taşırken, üç karpuzu da düşürmeden büyümeye çalışıyor. Ataman, şirketlerle ilgili hedeflerinde de son derece iddialı ve hep liderliğe oynuyor. Zafer Ataman ile factoring üzerine başladığımız sohbet, leasing ve sigorta ile noktalandı.

- Toprak Factoring'in ilk yılını değerlendirdi misiniz?

ATAMAN- Biz ne yaptık? Şubat 1995'te faaliyete geçtik. Bugüne dek şirket 2 trilyon ciro yaptı ve 67 milyar lira kar etti. Bunlar ilk yıl için çok önemli rakamlar. Bu yıl için hedefimiz ilk üç içinde yer alabilmek.

Amaç, aktif kalitesinde bir bozukluk yaratmadan bu hedefe ulaşmak. Tahmin ediyorum, bu standartlarda gidersek, Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden biri oluruz.

- Siz, geçtiğimiz günlerde ISO

9001 belgesi aldınız. Bunun şirketiniz için öneminden söz edebilir misiniz?

ATAMAN- Biz, ISO 9001 belgesini uluslararası kabul görmüş, Almanya ve Avrupa normlarına göre aldık. Bu belgeyi dünyada sadece üç factoring şirketi aldı. ISO 9001'in çok fazla şirkette olduğunu sanmıyorum. Biz, artık Türkiye'de kendimize rakip görmüyoruz; rakiplerimiz Avrupa'da. Gümrük Birliği ile birlikte rekabetimizi uluslararası sınırlara taşıdık. Amacımız, onların kalitesine yetişmek.

- Factoring sektöründe rekamlarla kendini gösteren bir canlanma var. Siz de bir factoring kitapçığı hazırladınız. Bu da rekabetin bir parçası mı, yoksa kendinizi anlatmaya mı çalışıyorsunuz?

ATAMAN- Bizim bir tek amacımız var; sizin de söylediğiniz gi-

bi, sektöre kendimizi anlatamıyoruz. İnsanların bakış açıları farklı. Factoring dediğinde, herkesin aklına değişik şeyler geliyor. Bizim Toprakbank olarak 86 şubemiz var Türkiye'de. Onları ve müşterilerini de eğitmek lazım. Bu amaçla Amerika'dan özel olarak getirdiğimiz bir kitabı 5 bin kişiye dağıttık. Birçok teşekkür mektubu geldi; çok ciddi ilgi topladı. Amaç, insanları kalite ve

yaptığımız işler konusunda aydınlatmak. Biz bunu alışkanlık haline getireceğiz. Bizim üzerimize düşen görev var Türkiye'de. Bir uzmanlık işi yapıyorsak, o uzmanlık işini yaratmamız lazım. Bunu rekabet olsun diye yapmadık. Rekabet kızsacak; ama, kızsamak zorunda zaten.

- Hazırladığınız factoring kitabının sonunda en fazla factoring kullanılan sektörlerin gıda, elektronik ve tekstil olduğunu belirtiyorsunuz. Gıda ve tekstil, aynı zamanda Gümrük Birliği'nde Türkiye'nin en şanslı olduğu sektörler. Bu iki veri arasında bir bağ kurabiliriz sanırım...

ATAMAN- Evet. Dünyada da aynı şekilde gıda ve tekstil en fazla factoring uygulaması olan sektörler. Türkiye açısından baktığımızda, gıda ve tekstil, bizim AB ve Gümrük Birliği ile beraber fazla öne çıkacağımız, ihracat yapacağımız konudur. Ihracatta çok fazla pazarı olan iki sektördür. Gümrük Birliği, factoringin hitap edeceği sektör sayısının çok daha fazla artması demek. Bunun başında da gıda ve tekstil geliyor. Özellikle dondurulmuş gıdada factoring çok fazla uygulanır. Tahmin ediyorum, Gümrük Birliği ile birlikte ihracat factoringi daha da artacak. Şu anda bir denge var; yüzde 70, yüzde 30 gibi. O zaman yüzde 50-50 gibi bir denge olacak. Bir de factoring sektörünün mevzuat açısından birtakım engelleri var. Kolaylıklara gitmek gerek.

- Peki, Toprak Factoring'in bir misyonu var mı?

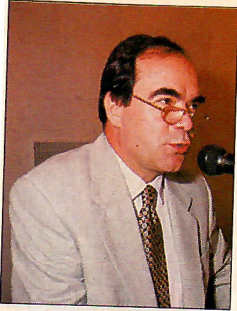
ATAMAN- Bu şirketin en büyük amaçlarından biri, Türkiye'de garantili factoringi uygulamak. Bunun için altyapıyı oturtmak. Biz, biraz daha akademik takılıyoruz. Yani, konulara biraz daha akademik bakıyoruz.

- Siz, aynı zamanda Toprak Leasing ve Toprak Sigorta'nın da genel müdürsünüz. Kısaca bu iki şirketten de söz etsek...

ATAMAN- Leasingde kanun değişikliği konuşuluyor; acilen çıkması gerek. Leasing sektöründen çok şey bekliyoruz. Sigorta şirketini kurduk; en geç haziran başında faaliyete geçirmeyi düşünüyoruz. Kurumsal risklerle beraber, bireysel riskleri de kontrol altına alabilmek, 3 yıl içinde ilk 10'da yer almak istiyoruz. İlk

TEPEDEKİLER

Bürokrasi dalında



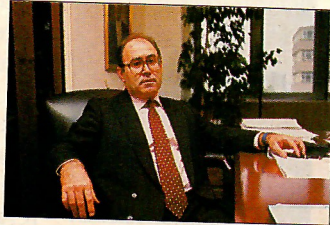
Kemal Kabataş (Maliye Bakanı Müsteşarı)

Maliye Bakanlığı'nda Maliye Müfettiş Muavini olarak çalışma hayatına başlayan Kabataş, daha sonra Maliye Müfettişi ve Maliye Başmüfettişi olarak görev yaptı. 1979 yılında Hazine Genel Müdürlüğü ve Milletlerarası İktisadi İşbirliği Teşkilatı Genel Sekreterliği,

Hazine Genel Müdür Yardımcılığı görevlerine atandı. Kabataş 1985-88 yılları arasında da Oslo Büyükelçiliği Ekonomi ve Ticaret Müşaviri olarak görev yaptı. 1989-1993 yılları arasında da Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nda Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürü, Kamu Finansman Genel Müdürü, Müsteşar Yardımcısı ve Müsteşar Vekili olarak görev yaptı. Kabataş halen 1993 yılında atandığı Maliye Bakanlığı Müsteşarlığı görevini yürütüyor.

Ali İhsan Karacan (SPK Başkanı)

Meslek hayatına Maliye Bakanlığı Bankalar Yeminli Murakıplığı kadrosunda başlayan Ali İhsan Karacan, 1981-86 yılları arasında Yapı ve Kredi Bankası Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı ve bankanın bazı iştiraklerinde Yönetim Kurulu üyeliğinde bulundu. Daha sonra Garanti Bankası'nda Genel Müdürlük yapan Karacan, Doğu Grubu'na dahil şirketlerde Yönetim Kurulu üyesi olarak karar mekanizmalarında bulundu. Karacan halen yürüttüğü SPK Başkanlığı'na atanmadan önce İMKB Başkanlığı olarak görev yaptı.



Doç. Dr. Nevzat Saygılıoğlu (Hazine Müsteşar Vekili)

Ankara İktisadi Ticari İlimler Akademisi'nden mezuniyetinin ardından aynı yıl Hesap Uzman Yardımcısı, 1977 yılında yeterlilik sınavını kazanarak Hesap Uzmanı, 1981 yılında da Baş Hesap Uzmanı olan Doç. Dr. Nevzat Saygılıoğlu, Eylül 1986 yılında Gelirler Genel Müdürlüğü Daire Başkanı, 1991 yılında da Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı. 1994 yılı Nisan ayında Hazine Dış



Ticaret Müsteşar Yardımcısı, aynı yıl Aralık ayında Hazine Müsteşar Yardımcısı oldu. 15 yıllık süreden beri önlisans, lisans ve lisans üstü düzeyde maliye ve muhasebe konularında dersler veren Doç. Dr. Nevzat Saygılıoğlu, halen Hazine Müsteşar Vekili görevini yürütüyor.

Factoring dalında

Zafer Ataman (Toprak Factoring Gen. Müd.)



Bugüne kadar yaptığımız çalışmaların sonucunu aldık diyen Zafer Ataman, asıl önemli olanın başarıyı sürdürüp, ileriye taşımak olduğunu söylüyor. "Türkiye'nin önde gelen bir ekonomi der-

gisinin ödülünü almak benim için önemli" diyen Ataman, ödülün başarıyı taşımak anlamında da yönlendirici olacağını söylüyor. Çalışma hayatına İktisat Bankası'nda başlayan Zafer Ataman daha sonra Emek Sigorta'da Genel Müdür Yardımcılığı, Aktif Finans Factoring'de Genel Müdürlük görevlerini üstlendi. Ataman halen 1994 yılında getirildiği Toprak Factoring ve Toprak Leasing şirketlerinde Murahhas Üye ve Genel Müdür olarak görev yapıyor.

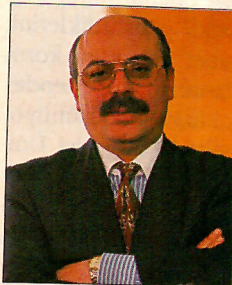
Ferruh Tanay (Aktif Finans Gen. Müd.)

"Çalışmalarımızın yaygın bir kitle tarafından değerlendirilmesi sevindirici. İki yıl üstüste olması bunu pekiştiriyor" diyen Ferruh Tanay, ön planda olduğu için ödülü alsa da, bunu gerideki güçlü ekibi ile kazandıklarını söylüyor. İngiltere Aston Üniversitesi'nde Üretim Teknolojisi ve Yönetimi üzerine master yapan Tanay'ın işyaşamı T. Sınai Kalkınma Bankası'nda başladı. Daha sonra İktisat Bankası'nda Proje Finansman Yönetmeni olarak görev alan Tanay, 1988 yılında İktisat Factoring Grubu'nu kurdu. 1990 yılında Aktif Finans Factoring Hizmetleri'nin kuruluşunda çalışan Ferruh Tanay, halen kuruluşta Murahhas Üye ve Genel Müdürü olarak görev yapıyor.



Hayati Yücel (Ticaret Factoring Gen. Müd.)

Banka kökenli olan Hayati Yücel, tasarruflu değil, kurumsal yatırıma açık olduklarını söylüyor. "Memurluktan geldim, alaylıyım. Geldiğim yere tek tek çıkarak ulaştım. Bu ödül finans sektöründe zevkle çalışmamın semeresi oldu" diyen Yücel, çalışma hayatına 1980 yılında Pamukbank'da başladı. Bankada önce şef yardımcısı, şef, müdür muavini olarak görev aldıktan sonra çeşitli şubelerde şube müdürlüğü yaptı. Daha sonra Atlas Factoring Hizmetlerinde genel müdür olarak görev yapan Hayati Yücel, halen Ticaret Factoring'in Genel Müdürlüğünü yürütüyor.



Finans

ROMANYA

1996 SAYI: 76 200.000.-TL

Dünyası

Ataman: 'Süre sınırlaması kalkmalı'

Toprak Leasing Genel Müdürü Zafer Ataman ise leasingin diğer finansal ürünlerle karşılaştırıldığında, önemli ölçüde tanınmış ve farklı firma gruplarınınca kullanılmaya başlamış bir enstrüman olduğunu söylüyor. 'Türkiye'de leasing dışında orta vadeli finansman sağlayan başka bir ürünün kalmaması nedeniyle büyük küçük her tipteki yatırımcı, leasing avantajlarını bilmektedir.' diyen Ataman, Toprak Leasing'in müşteri portföyünde orta ve küçük ölçekli firmaların oldukça önemli bir yer tuttuğunu belirtiyor.

Ataman, bu firmaların ağırlıklı olarak tekstil ve inşaat sektöründe faaliyet gösterdiklerini ifade ederek, "İmalat makineleri, finansman toplam portföyünün yüzde 55'inin oluşturmaktadır" diyor.

Leasingin orta ve küçük ölçekli firmalarla, özellikle de Anadolu'daki firmalara önemli katkıları olduğunu belirten Zafer Ataman, "Özellikle Gaziantep ve Denizli gibi hızla sanayileşen bölgelerde leasing, yatırımcının en büyük desteği olmuştur ve olmaya devam etmektedir" diyor.

Türkiye'de leasing uygulamalarının başlangıcından bugüne dek tamamen finansal kiralama şeklinde gerçekleştirilmiş olduğunu ve kiralanan malların mülkiyet devrinin süre sınırlamalarına tabi tutulduğunu belirten Ataman, bu konuda şunları söylüyor:

"Bir iki istisna dışında finansal kiralama sözleşmeleri bir yıldan önce feshedilemez. Bu sınırlama özellikle mülkiyet kavramının güçlü olduğu muhafazakar firmalarda ciddi bir problem olmakta. Ekonomik şartlar nedeniyle leasing sözleşmelerinin ortalama vadesi 24 ayın altında kalmakta, borcu bittikten iki yıl sonra malın mülkiyetine sahip olunması ise özellikle firma sahiplerini rahatsız etmektedir.

Süre sınırlamasının ortadan kalkması ile bu tür sorunların azalması beklenmekte. Ayrıca süre sınırlamasının kalkması halen ülkemizde uygulanmayan operasyonel leasinge geçiş için de faydalı olacaktır."

riyle, yeni sistemlerini anlatıyor.

Hedef, sigortayı tanımayanlar Işık Sigorta, şimdiye kadar poliçe pazarladıkları müşteriler arasında bir de araştırma gerçekleştirmiş. Buna göre, poliçe kesilen kesimin yüzde 80'ini, ilk kez sigorta yaptıranlar oluşturuyor. Genel Müdür Fazıl Karaman, çalışmalarını ağırlıklı olarak bu kesim üzerinde yoğunlaştıracaklarını söylüyor.

Ortakları ağırlıklı olarak gıda, tekstil ve denizcilik alanında faaliyet gösteren Işık Sigorta'nın genel müdürü Fazıl Karaman, bu geniş yelpazeyi değerlendirirken, büyük poliçelerden ziyade, küçükleri hedef alacaklarını belirtiyor.

200 milyar liralık ödenmiş sermayeyle sektörde start alan Işık Sigorta, bu yıl sonunda 2 trilyon liralık prim üretimi hedefliyor. Şirket, ayrıca, haziran ayından itibaren tarım ve sağlık sigortalarında da poliçe kesebilmek için çalışmalarını yoğunlaştırmış durumda.

Ve diğerleri Sektöre giriş yapan şirketlerden biri de Toprak Sigorta. Toprakbank bünyesinde yer alan Toprak Leasing ve Toprak Factoring'in murahhas azalık ve genel müdürlüğünü üstlenen Zafer Ataman, sigorta şirketinin sorum-



Toprak Sigorta'nın genel müdürlüğünü üstlenen Zafer Ataman, yeni kurulan şirketlerle birlikte sektörün hareketleneceğini söylüyor.

luluğunu da üzerine aldı. Ataman, 200 milyar liralık ödenmiş sermayeyle işe başladıklarını söylüyor.

1996 yıl sonu için 400 milyar liralık prim üretimi hedeflediklerini belirten Ataman, şirketin kadrolarını oluşturma aşamasında olduklarını ve ilk yıl temkinli gideceklerini kaydediyor.

Sektöre giriş yapmaya hazırlanan bir başka sigorta şirketi olan EGS Sigorta, henüz resmen poliçe kesmeye başlamadı.

Şirketin, bu yılın ilk yarısından itibaren resmen poliçe kesmeye başlayacağı öğrenildi.

Yetkililer, şu sıralarda yönetim kadrolarını oluşturma aşamasında olduklarını söylüyor.

Yeni branşlar Elementer branşlarda faaliyet göstermek üzere kurulan şirketlerin yanı sıra, hayat ve sağlık poliçesi pazarlamak üzere kurulan şirketler de var.

Türkiye'nin önde gelen gruplarından Oyak'ın iştiraki olan Oyak Sigorta, kardeş kuruluş, yabancı ortaklı AXA Oyak Hayat Sigorta'yı 1995'te faaliyete sokarak, sağlık ve hayat sigortacılığında "Ben de varım" dedi. Cingilloğlu Holding'in yeni şirketi Demir Hayat Sigorta da, aynı şekilde sektörde start aldı. Şirket, 200 milyar liralık ödenmiş sermayeyle işe başladı.

Ak Sigorta, hayat ve sağlık branşındaki pazarlama stratejisini Ak Hayat Sigorta'nın üzerine kurdu. Grup bünyesinde yer alan Doğan Sigorta, Ak Hayat Sigorta adını aldı ve 1 Ocak'tan itibaren poliçe kesmeye başladı.

Poliçe kesmeye çalışan bu kuruluşların yanı sıra, yeni şirket kuruluşları da gündemde. Sektörün en büyük şirketlerinden Başak Sigorta'nın bu yıl içinde hayat branşını ayracağı ve bu nedenle Başak Hayat Sigorta'yı kuracağı öğrenildi.

Aynı şekilde, PFA Sigorta'yı geçen yıl satın alan Şeker Sigorta'nın, bu şirketin adını Şeker Hayat olarak değiştireceği ve hayat branşına gireceği söyleniyor. ☐

"BÜYÜKLERİN PAYI AZALACAK"

Sigorta ailesi giderek kalabalıklaşırken, sektördeki rekabetin daha da artması bekleniyor. Commercial Union Sigorta Genel Müdürü Cemal Ezerdi, yeni şirketlerin devreye girmesiyle, büyük şirketlerin portföyünde azalma olacağını söylüyor. Ezerdi, "Bu yıldan itibaren sektörde ilk 10 şirket arasında yer almak için rekabet artacak. Atılım yapmak isteyen şirketler arasındaki rekabet daha da kızışacak. İhtisaslaşmaya giden şirketler ise, daha kazançlı çıkacak" diyor.

Sigorta pastasının son 10 yılda reel olarak 5-10 misli büyüdüğünü belirten Ezerdi, "Bundan sonra fiyat istikrarı ve şirket yapılarının oturması için sektörde fire vermemiz gerekiyor" diyor. Ezerdi, Hazine'nin sigorta şirketi kurmayı zorlaştırmasını ve sektörde elenecek şirketlere Hazine'nin izin vermesi gerektiğini söylüyor.

Alaattin Büyükkaya da, yeni şirketlerin katılmasıyla sigorta pastasının daha da büyüyeceğini savunuyor. Büyükkaya, "Türkiye'de sigorta pazarı çok büyük. Ağırlığını koyarsa herkes pay alabilir" diyor.