



B O R S A

TOPRAK FACTORING

Δ-BORSAANA LİZİSİ

Büyümeye devam

Faktoring sektörünün 1998'de olduğu gibi 1999'da da büyümeye devam edeceğini tahmin eden Toprak Faktoring Genel Müdürü Zafer Ataman "1999 yılındaki asıl büyüme, sektörün işlem hacminden yaklaşık yüzde 15 pay alan ihracat factoringinde olacak. Toprak Faktoring, 1998 yılında gerçekleştirdiği ihracat factoring tutarını 1999 yılında yüzde 100 artırmayı hedefliyor" diyerek şirketin 50 milyon dolar tutarında ihracat factoringi işlemine aracılık edeceğini söyledi. Ayrıca Ataman 1999 yılının ilk altı aylık döneminde ekonomik koşulların gidişatına göre bölge organizasyonunun genişletilmesini planladıklarını belirtti. Yaşanan krizi için ise Ataman, "Toprak Faktoringi kuruluşundan itibaren karlılığı ve aktif pasif yönetimi ön planda tutan bir yaklaşımla çalıştığı için kriz dönemlerinde son derece hazırlıklı bir yapıdadır. Alacağımız önlemler ise 1998 yılından beri uygulamakta olduğumuz kaliteli hizmet, müşteri danışmanlığı, portföy ana-



Şirket ihracat factoring tutarını 99'da yüzde 100 artırmayı hedefliyor

lizi gibi konulara ağırlık vermek olacaktır" diye konuştu. Şirketin yeni hedeflerinde ise İhracat factoringi alanında yurtdışı fon kaynaklarını çeşitlendirmek, yeni pazara rayışı içinde olan olan ihracatçılara pazar ve müşteri desteği ve 1998 yılında başlayan rücusuz factoring uygulamasının pazara sunulması yer alıyor.

a+

BAROMETRE

22.11.1998

Sayfa 6

Sigortacılıkta rekabet sancıları

HANİFE BAŞ

Sigorta şirketlerinin prim tahsilatlarında verdikleri tavizler, hasar ödemelerini zora sokuyor. Gittikçe gelişen ve yoğun bir rekabete sahne olan sektörde, verilen bu tavizler nedeniyle hasar ödemelerinde zorlanan firmalar, ödemeleri geciktirerek sigortalıyı mağdur durumda bırakmaya başladı.

Toprak Sigorta Genel Müdürü Zafer Ataman, prim tahsilatında enflasyon oranının yüksekliğine karşın, uzun vadeye dayalı prim alma yönteminin uygulandığını belirterek, "Firmalar rekabetten dolayı böyle bir sistemi uyguluyor. Böylece teknik karlılığın azalmasına mali karlılığın azalışını da ekliyorlar. Bu sisteme başvuran firmaların sermaye tabanını çok güçlü olmalı. Bu uygulama nakit akışını bozarak ciddi bir erozyona neden oluyor. Prim tahsilatı geciken firmalar, bu kez de hasar ödemelerini ödemekte zorlanıyor" dedi.

Karşılıksız tavizler şirketleri zora sokuyor

Commercial Union Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Işıl Akyol ise, serbest rekabet ortamı içerisinde karşılığı olmayan tavizler verildiğini söyledi. Hiç bir sektörde vade farkı almadan vadenin uzatılmadığını belirten Akyol, şöyle konuştu:

"Bu uygulamadan da en çok sigortalılar etkileniyor. Yapılan araştı-

malarda hasar ödeme süresinin 86 güne kadar çıktığı görülüyor. Şirketlerin daralmasına neden olan bu uygulamanın, global krizle bir ilgisi yok. Böyle bir kriz olmasa da, yine bu tür uygulamalar devam ederdi."

İnter Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Pınar Massena, beş aya taksitlendirilen bir primin faizlendirilmesinin de söz konusu olmadığını belirterek, "Bu durumda hem teknik gelirlerini kaybeden, hem de mali gelir sağlayamayan bir şirketin uzun dönemde genel giderlerini karşılayıp, hasarlarını zamanında ödemesini beklemek pek gerçekçi olmasa gerek" diye konuştu.

Sektörde hasar ödemeleri konusunda sıkıntılı günler başladığını vurgulayan Massena, böyle bir durumda sigorta şirketlerinin prim tahsilatları konusunda hemfikir olup, acentelerini ve sigortalıların bir ağızdan yönlendirmeleri ve rekabet ortamını bu konuda yaratmamalarını, "sektörün geleceği ve sigortalıların hizmet alabilmeleri açısından şart olduğunu" söyledi.

EGS Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Yılmaz Anakoç ise, hiç bir hesaba dayanmadan yapılan fiyat indirimlerinin riskin karşılığı olmaktan çıktığını vurguladı. Anakoç şunları söyledi:

"Artık şirketler teknik kar elde edemez hale gelmişken tek kurtarıcı gözüyle bakılan prim tahsilatında taviz verilmesi halinde sigorta şirketleri için artık çalacak tehlike çanı da kalmamış demektir. Gelişmiş ülkelerde otomobil sigortaları hasar ihtimali yüksek olduğundan peşin tahsil ediliyor. Ülkemizde ise zorunlu sigorta kapsamında olmasına karşın vade uygulanıyor. Oysa hasar hemen ödeniyor. Bu uygulamada finansal açık olmaması mümkün değil."

Sektörde hasar ödemelerinin de vadeli yapılmaya başladığını belirten Anakoç, "Hasar ödemelerinin zamanında yapılması sigorta sektörünün hem görevi, hem de en iyi tanıtım aracıdır."

Dünyada 41. sırada olan Türk sigortacılığı eğer aşama kaydetmek istiyorsa bütün bu olumsuzlukları ortadan kaldırmak "zorunda" şeklinde konuştu.

Güneş Sigorta yetkilileri de, şirket değerlendirmelerinin prim üreti-

miğe göre yapılmasının sigorta şirketlerini salt prim üretmeye yönelttiğini belirterek, bunun sonucunu net olarak görmeden rakamsal bazda ön sıralarda yer almayı amaçladıklarını ve acentelerin de şirketlerin bu zaafını prim tahsilatında taviz şeklinde kullandıklarını vurguladılar.

Acentelere tahsilatta taviz vermeyen şirketlerin hasar ödemelerini daha erken günlere alabildiklerini ve daha likit olarak mali bünyelerine güç kattıklarını dile getiren yetkililer, "Geç ödenen pirimler için faiz uygulaması, zaten tahsilatın zor şartlar altında yapılması nedeniyle uygulama alanı bulamaz. Ancak sigortalıların peşin yaptıkları ödemelerde, yapılan peşinat indirimi sektördeki tüm şirketler tarafından uygulanıyor" diye konuş-

Sektördeki En Yüksek Nakit Sermayeli Şirket

1962 Ankara doğumlu olan N. Zafer ATAMAN, ODTÜ Ekonomi bölümünü 1985 yılında bitirdikten sonra iş hayatına İktisat Bankası'nda başladı. Daha sonra sırasıyla Emek Sigorta A.Ş., Toprak Sigorta A.Ş. ve Ekspres Factoring şirketlerinde kurucu ve üst düzey yönetici olarak görev aldı. 1994'ten beri Toprak Factoring A.Ş., Toprak Finansal Kiralama A.Ş. ve Toprak Hayat Sigorta A.Ş. şirketlerinin Genel Müdür ve Murahhas Üyeliği görevlerini de sürdürmektedir.



kistan' da bu yurt dışı servisleri yayma süreci içerisindeyiz. Son 3 sene de tamamen pazar gerçekleştireceğiz. payımızı genişletmiş bir şirket olarak çalışmamızı sürdürmek istiyoruz. Daha sonra Diğer şirketimiz Toprak Leasing ise. Türkmenistan, Ukrayna, 1995'in başında faaliyete geçti. Toprak Leasing'in sermayesi şu anda 1.350.000.000 TL. Sektörde şu anda nakit en yüksek sermayeli şirketiz. 1.880.000.000 TL civarında sene sonu net karı var. Sektörde factoring şirketleri arasında en yüksek karlılığa sahip olan şirket. Ciro su 9 trilyon civarında. Şirketin ana hizmeti küçük ve orta çaplı şirketlere uzun vadeli finansman sağlayarak leasing işlemi yapmak. Şu anda orta ve küçük ölçekli firmalar arasında önemli bir pazar payına sahip. Toprak Leasing'in % 5' i, Toprak Factoring' in % 7,5' i halka açık. Her iki şirkette ISO 9001 belgesini sektöründe ilk alan şirketler. Toprak Leasing' in temel amacı yurt dışında pazar payına sahip olurken; yurtdışında da birtakım projelere imza atmak. Türki

Toprak Factoring 3 senedir faaliyet gösteriyor. Aşağı yukarı bu sene sonu itibarıyla 160 milyon dolar civarında bir ciro su var. Hem uluslararası hem de iç pazarda faaliyet gösteren bir şirket; tecrübeli bir kadrosu var. Şirketin amacı sadece yurtiçinde kalmamak; IFC ile beraber bazı ülkelerde factoring şirketleri kurma çalışmaları var. Bunun ilk örneğini Kaza-

devam edecek.

Bu şirketi kurduğumuzda strateji olarak Bu şirketi kurduğumuzda strateji olarak ilk üç senesini kuruluş, sonraki üç senesini gelişme, son üç senesini de düzenleme dönemi olarak belirledik. Şirket ilk üç senesini tamamladı, bu ilk üç sene için tasarladığımız her şeyi gerçekleştirdik. Şimdi bu üç senelik 2. dönem içerisinde genişleme periyodu dediğimiz yurtiçi ve



fer Ataman. Her sektörde çalıştıklarını belirten Ataman, "Bir yada birkaç sektör üzerinde yoğunlaşmak doğru değil. Amacımız, orta ve küçük ölçekli firmalarla maksimum düzeyde çalışabilmek. Ancak orada da karşılaştığımız sorun,

factoring'in KOBİ'ler tarafından yeterince tanınmaması. Factoring Türkiye'de çok genç bir sektör. Sektördeki şirketler gibi biz de factoring'in tanıtımaya yönelik faaliyetler içindeyiz. Anadolu'da hala daha yeterince tanınmıyor. Şu anda

müşterilerimizin önemli bir kısmı İstanbul, İzmir ve çevresi ağırlıklı. Ancak tahmin ediyorum, bu yılın ikinci yarısından itibaren Anadolu'da da çalışmalarımızı özellikle Doğu ve Güneydoğu'da yoğunlaştıracağız" diyor.

'İhracat potansiyeli iyi değerlendirilmeli'

Uluslararası alanda Türkiye'nin ihracat factoring'inde dördüncü sırada yer aldığını belirten Ataman, toplam ihracat ile karşılaştırıldığında sektörün bu alandaki potansiyelinin çok yüksek olduğuna da dikkat çekiyor.

"İhracat potansiyelinin çok iyi değerlendirilmesi lazım. Ancak, orada birtakım özellikle kısa vadeli fon sorunları var. O sorunların çözülmesi lazım. Bir de factoring'de fonlanma prensiplerinin bankalara benzetilmesi gerek. Factoring şirketleri de Interbank piyasasından kendilerini fonlayabilsinler. Sektördeki şirketler bu haklara sahip değiller.

Factoring şirketleri yurtdışı fonlanmaya çıktıkları zaman bankalar kadar rahat bir platformda çalışmıyorlar. Bankalarda KKDF yüzde 4, factoring'de yüzde 6."

Factoring şirketlerinin sayısının az mı, çok mu diye tartışılmasını doğru bulmadığını da belirten Zafer Ataman, "Ekonomi herşeyi doğru sınıra çeker. Sayının çok olup olmadığını ekonomik koşullar belirler. Piyasaların kaldırabileceği nokta vardır. Yanlış iş yapanlar sonunda kaybedeceklerdir. Bugün sektörde 60 şirket var, bu gelecekte belki de otuz olacak. Bunu piyasa kendisi belirleyecektir" diyor.

Kazakistan'dan sonra hedef Avrupa...

Zafer Ataman, Toprak Factoring'in FCI tarafından yurtdışında factoring şirketi kurmak üzere aday gösterildiğini belirtiyor. "Kazakistan'da yeni bir factoring şirketi kuracağız. Bu yeni kurulacak factoring şirketinin yüzde 35'ine Toprak Factoring sahip olacak. Ancak teknik anlamda yönetim tamamıyla bizde. Bu bir anlamda FCI'nın bizim yönetimize, kadromuza duyduğu güveni göstermekte. Henüz oradaki ortağımızın kim olacağı belli değil. Ancak bu bizim için çok önemli bir açılım. FCI çok büyük bir kuruluş. Şu anda bu oluşumun kaynak aktarımını hazırladık, FCI'nin yanıtını bekliyoruz. Kazakistan eski sosyalist ülkeler içinde en iyi altyapıya sahip ülke. Güçlü kaynaklara sahip ve uluslararası anlamda ciddi kaynak çeken bir ülke. Kazakistan'daki bu oluşumu Ukrayna ve Türkmenistan izleyecek. Daha sonra da Avrupa'ya döneceğiz."

Cumhuriyetler'le veya diğer sosyalist cumhuriyetlerden kalma ülkelerle birtakım anlaşmalar yapıyoruz. Bu ülkelere leasing kavramını aşılamaaya çalışıyoruz. Yine IFC ile beraber; bunda da bir derece başarılı olduk.

Sigorta şirketi 1996' nın Haziran ayında faaliyete geçti. Şirket şu anda 58-60 tane sigorta şirketinin içinde 22. sırada. Çok hızlı yükseldi. Amaç bunu ilk 10'un içerisine taşımak, hatta ilk 10'un içerisine taşırken de bu büyüme trendini saklamak. Banka aracılığıyla yaptığımız satışların da desteğiyle,

hakikaten kaliteli hizmet veren bir şirket haline geldi. Dünyanın en büyük reasürans şirketleriyle çalış-

şıyoruz, bu da çok önemli. Bunlar dünyanın ilk 5'teki reasürans şirketleri. Ciddi bir altyapı kurma çalışması yaptık. Müşteri servisimiz de sektörde ön sırada yer alıyor. Geçen sene 2.2 trilyon prim üretimi gerçekleştirdik. 303 milyar TL net karımız var.

Genel anlamda her şirketimiz kendi sektöründe önemli bir yere sahip oldu.

Bu sene başında 500 milyar sermayeli hayat sigorta şirketini kurduk. Ruhsat ve altyapı çalışmalarımız devam ediyor. Amacımız gene yabancı ortaklıkla ve yaptığı çalışmalarla gücünü artırıp ilk 10 şirket arasına girmektir. Hayat branşı Türkiye' de en zor satılan üründür.

Amaç sadece eski poliçelerle değil, yeni poliçeler getirerek gelişmiş ülkelerden know-how alışverişi yapıp, bunu Türkiye' ye yerleştirmek. Bunu yaparken de dikkat ettiğimiz tek şey, şirketin kendisinin büyüme sendromunda bulunup daha sağlıklı zeminler üzerinde kurulması. Gelecek 3 sene de yine Türkiye' de ve daha sonra dış ülkelere know-how satışı yaparak büyümesini sağlamaya çalışacağız.

Genel anlamda her şirketimiz kendi sektöründe önemli bir yere sahip oldu. Amaç bunları çok daha iyi yerlere getirmek. Şirketin geleceğe yönelik pazar payını oluştururken kısa vadeli pazar payını çok önemsemiyorum. Bence 10 senede geleceğimiz yer önemli. Bu standart-

larda gidersek zannediyorum önümüzdeki senelerde bu şirketlerin ismi çok duyulacak.

N. ZAFER ATAMAN: "THE COMPANY WITH THE HIGHEST CASH CAPITAL IN THE SECTOR"

Born in 1962, N. Zafer ATAMAN graduated from Middle East Technical University and worked in different banks and insurance companies. He is currently the Director General of Toprak Factoring, Toprak Leasing and Toprak Sigorta A.Ş. One of the objectives of Toprak Factoring which has been operating since 3 years is to open up the world and activities are underway with IFC. The company has achieved all the goals it set for itself since its establishment. Toprak Leasing was founded in 1995 and is currently the company with the highest capital and profitability. Toprak Factoring and Leasing were the first companies in the sector to receive the ISO 9001 certificate. The insurance company started operating in June 1996 and gained significant success. It now ranks 22th among 58-60 insurance companies. The aim there is to be among the top ten companies and the maintain the trend of rapid growth. In the beginning of this year, a new life insurance company was established. Our goal, is to grow stronger and be among the top ten companies with a foreign partnership. We shall not suffice with old policies but rather we shall try to develop new policies and exchange know-how with other countries. In general, each of our companies established a firm position in their respective sectors. If we continue with the same standards, these companies will be widely known very soon.

