

Bir
yaşına
bastık

Mesleki sorumluluk sigortalarının faydaları...
Neleri teminat altına alıyor, primler nasıl hesaplanıyor?

Siz sigortalısınız ya muhasebeciniz?

Uğur Gülen: “Sigortacılık
güven ve sermaye işidir”

- Avrupalı sigortacılar zorda
- Eşcinsellere eş sigortası

BES'ten daha fazla maaş
almak için tüyolar

NEZARIN

AkıllıYasam SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ
Sigortalı hayatı güvenli gelecek

Ekim 2012 Sayı 12

Bir yasata hasret

Mesleki sorumluluk sigortalıların faydaları...
Neleri teminat altına alıyor, primler nasıl hesaplanıyor?
Siz sigortalısiniz ya muhasebeciniz?

Uğur Gülen: "Sigortacılık güven ve sermaye işidir" | Avrupa sigortacılar zorda Epcinsellere eş sigortası | BES'ten daha fazla maaş almak için tüyolar

FORTUNE DERGİSİNİN EKİDİR, PARA İLE SATILMAZ

AkıllıYasam SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ
Sigortalı hayatı güvenli gelecek

Mayıs 2012 Sayı 11

Fiyatta deniz bitti,
Kaskoda sıra hizmet yarışında

Levent Şişmanlıoğlu: "Sigorta da hızlı tüketim gibi satılmalı" | AB sigorta otoritesi uyardı ING'ye talimatlar arıyor | Mete Uğurlu: "BES için 2012 tarihi bir yıl olacak"

FORTUNE DERGİSİNİN EKİDİR, PARA İLE SATILMAZ

AkıllıYasam SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ
Sigortalı hayatı güvenli gelecek

Eylül 2012 Sayı 10

Geleceğin trendi:
e-sigorta

Yasal düzenlemeler satışları arttıracak | Mustafa Öz: "Türkiye'nin sigorta şirketi geleceğe hazır" | Rekabette yeni stratejiler

FORTUNE DERGİSİNİN EKİDİR, PARA İLE SATILMAZ

AkıllıYasam SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ
Sigortalı hayatı güvenli gelecek

Temmuz 2012 Sayı 9

Sigorta ve BES'de 2012 Stratejileri

Ahmet Genç: Karsızlığın bakanası kalmayacak! | Şirket yöneticilerinin 2012 beklentileri...

FORTUNE DERGİSİNİN EKİDİR, PARA İLE SATILMAZ

AkıllıYasam SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ
Sigortalı hayatı güvenli gelecek

Ekim 2012 Sayı 8

İşsizlik kapınızı çalarsa...

İşsizlik sigortasına prim ve tazminatlar | İşsizlik sigortası alırken bunları unutmayın!

Sektor O'mu, O sektöre iyiler | ANK Holding CEO'su Cemal İremli | Sektörün karşı biletlerinden Anadolu Sigorta'nın performansı analizi

Expatriatelara özel: Executive Summary

FORTUNE DERGİSİNİN EKİDİR, PARA İLE SATILMAZ

AkıllıYasam SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ
Sigortalı hayatı güvenli gelecek

Ekim 2012 Sayı 7

Özel sağlık sigortalarında
Özel planlar

Her bütçeye uygun ürünler... | Polise alırken nelere dikkat etmeli? | Primleri düşürmenin 7 yolu

Swiss Re uyarıyor: Tehlike henüz geçmedi | Kasko yaptırırken nelere dikkat etmeli? | Peki baba: Sigortalıların anemine emanet | ERGO'da caralar arttı, umutları eriledi | Llyod's'a Çin'den yeşil ışık

Expatriatelara özel: Executive Summary

FORTUNE DERGİSİNİN EKİDİR, PARA İLE SATILMAZ

AkıllıYasam SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ
Sigortalı hayatı güvenli gelecek

Ekim 2012 Sayı 6

Dünyanın derdi yasalar, bizimki ise doğal afetler | BES'te kredi imkanları çözümlerinde mi? | Mevduatın fazla kazandıran avantajları

Sigortacılıkta Kariyer Fırsatları

Sektörün yeni İK profili ve kariyer imkanları | Hangi şirket sizi arıyor? | İK yöneticilerinden gençlere tavsiyeler

"Üç kanaldan büyüyeceğiz" | Cemal Kıymış, BNP Paribas Cardif Türkiye CEO'su

Expatriatelara özel: Executive Summary

FORTUNE DERGİSİNİN EKİDİR, PARA İLE SATILMAZ

AkıllıYasam SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ
Sigortalı hayatı güvenli gelecek

Eylül 2012 Sayı 5

İşinizi RISK'e atmayın!
KOBİ'lere özel sigorta paketleri

Microların yarısı kadınsız | Sigortada bölünme doğrudan yitkilere | BDDK sigorta işyeri şirketler için yeni karar | Promosyonla gelen sigortalılar | Euler Hermes Anadolu'da yabancılara bulaşacak büyüyecek | Expatriatelara özel: Executive Summary

FORTUNE DERGİSİNİN EKİDİR, PARA İLE SATILMAZ

AkıllıYasam SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ
Sigortalı hayatı güvenli gelecek

Ağustos 2012 Sayı 4

Bu işyerinde **BES** vardır

Şimdi zam değil BES zamanı

Bankasını en iyi 'kullanan' sigorta şirketi | Sigortada işleme süper zenginlerle başladı | İki şirketin yüzde 25 kavgası

Yönetici hataları da sigortalıların kasko primleri yükseliyor | Bir nevi sigortacıym | Üç açık için çözüm BES

FORTUNE DERGİSİNİN EKİDİR, PARA İLE SATILMAZ

AkıllıYasam SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ
Sigortalı hayatı güvenli gelecek

Temmuz 2012 Sayı 3

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin: **Karlı alanlarda büyüyeceğiz**

Güvenli ticaretin anahtarı: **Kredi sigortalıları**

Deniz Emeklilik'e Fransız ilgisiz | ABD'li sigortacılar rekor zarara koşuyor | Reytin artan ve düşen şirketler | BES'in cazibesini artıracak 6 öneri | Mete Uğurlu: Dedikden marangoz, ODTÜ'den bankacı

Aklınız evde kalsın
Yıllık 100 liraya 100 bin liralık teminat

FORTUNE DERGİSİNİN EKİDİR, PARA İLE SATILMAZ

AkıllıYasam SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ
Sigortalı hayatı güvenli gelecek

Haziran 2012 Sayı 2

ÇOCUKLARIN GELECEĞİ SİGORTACILARA EMANET

En kapsamlı yatırımlar: Hangi şirket daha ideal? | Seyahat sigortası yaptırmadan tatil güvenliği | 10 euroya 30 bin euro'luk teminat | Solvençy II uzmanları kapı kapı | Son 40 yılın en büyük tahakküt sigortalıların masrafı | Sigortada sektör dışı BES'ün önemi | BES'e erken giren yol alıyor

Zarar Sigorta Genel Müdürü Lutz C. Bauer: **Ucuzcu bir şirket olmayacağız**

FORTUNE DERGİSİNİN EKİDİR, PARA İLE SATILMAZ

AkıllıYasam SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ
Sigortalı hayatı güvenli gelecek

Mayıs 2012 Sayı 1

SİGORTACILIK GENEL MÜDÜRÜ AHMET GENÇ

Sektöre **iki cesur genel müdür** lazım

Macerayı seven iki genel müdür boş alanlara girse sektör çok daha hızlı büyür

BİR LIRAYA SATILAN DEV MARKA!

TSRB'E YENİ ÖNERİLE NERELER DEĞİŞECEK?

DÖNÜŞ: BES planlarında etkisi değerlendirilmeli | DÖNÜŞ: BES'e kanallarda, gün en iyi 30 maddesi | ÜRÜN KİTAPÇIĞI: Sigorta primleri düşürüyor | DÖNÜŞ: Avrupa'da sigortalıların sigorta olmaları | SÖYLEŞİ: Yeni yıl sigortalıların sesi

ORTADOĞU'DA ZENGİNLER SİGORTAYA HÜCUM ETTİ | HİLLİ ÇÖZÜM: TAHKİM

FORTUNE DERGİSİNİN EKİDİR, PARA İLE SATILMAZ

Haberler

22

İsimleri de içerikleri de sağlık dolu!

Can Sağlığı, Nefes, Vitamin, Okyanus, Dinamik, Moral Destek ve daha pek çoğu. Sağlık planlarının isimlerini kimler, nasıl belirliyor?

“Hizmetlerimiz de verilerimiz de sigortalı”

Türkiye’nin ilk hediye deneyim paketi olarak kendisine e-ticarete yeni bir alan açan Momento, önce hizmetlerini sonra verileri verilerini sigortalatıyor.

Çalışana yatırımdan vazgeçmiyor

Güneş Sigorta’nın iç iletişim odaklı İK politikası mutlu çalışanlar yaratarak şirketin başarısına katkı sağlıyor.

60

62

BES Özel



BES’ten daha fazla maaş almak için tüyolar

Sektör yöneticilerinden bireysel emeklilik sisteminden daha fazla maaş almak isteyenlere öneriler.

Türkiye fırsat dönemini kadınlarla yakalayacak

AHE’den bir ilk: AcenteWeb

53

EDİTÖR



Bir yaşındayız!

Akıllı Yaşam dergisinin on ikinci sayısını çıkardık. Yani bir yaşındayız. Alternatif medya grubu olarak geçen yıl mayıs ayında yola çıktığımızda, kimileri ‘yapmayın’ dedi, kimileri de bu pazarda böyle bir boşluk olduğunu söyleyip ‘iyi bir dergi’ yapmamızı tavsiye etti. İlk sayıları önüne alıp okuyanlar da bu kalitenin uzun süreli olup olmayacağını merak ediyordu. Önceki örneklerde heyecan geçince işin

ticarileştiğini ve kalitenin ortadan kalktığını görmüşlerdi...

Her sayımızı heyecanla bekleyip merakla okuyanlar bu işin gelip geçici olmadığını anlamaya başladılar. Çünkü bu dergi tecrübenin eseri. Her ne kadar 1 yaşında olsak da 80 yıllık tecrübeyle çıkıyorduk. Derginin hazırlanmasında emek harcayan Kayhan (Öztürk), Orhan (Pala) ve ben basında 20 yıllık tecrübeye sahiptik. Yazı İşleri müdürümüz Emel (Coşkun) de en az bizler kadar tecrübeli. Ayrıca yurtiçi kadar yurtdışı tecrübesi de var. Onun için dergiye ayrı bir renk kattı. İşte bu nedenle ‘biz 80 yıllık tecrübeyle başladık’ diyoruz.

Neler yaptık?

İş ortağımız Fortune ile yola çıktığımızda sigorta yaptıran ve bireysel emeklilik sistemine dahil olanlarla, sigorta yaptırmaya niyeti olan ve BES’e dahil olmayı düşünenler için bir haber dergisi yapalım istedik. Bir yıldır da bu düşündüğümüzü yaptığımızı düşünüyorum.

Akıllı Yaşam Dergisi bir yılda bayağı bir yol aldı. Birçok basın toplantısında haberlerimiz analizlerimiz referans gösterilerek sunumlara konuldu. Bunlar bizi gururlandırdı. Yurtdışı gelişmeleri yakından izledik. Üşenmedik, her ay sektörlere ilgili yurtdışındaki gelişmeleri okurlarımız için derledik. Şirketlerin ürünlerini kıyasladık, analizler yaptık. Müşteri gibi ürün almak istediğimizi söyleyip araçların müşterilere nasıl davrandığını haberleştirdik.

Kayhan Öztürk’ün 20 yıllık tecrübesinden yararlandık. Kulis haberleri ile sektörde konuşulan bir dergi olduk. Her ay bir ünlü ile kapsamlı söyleşiler yaparak sigorta yaptıran yaptırmadıklarını sorduk. Sigortanın ne kadar gerekli ve önemli olduğunu toplumun sevip saydığı sanatçılarla konuştuk. Bireysel emeklilik sistemine önem verdiğimiz için ayrı bir bölüm hazırladık. BES katılımcılarına yol gösterecek birçok haber yaptık.

Genel müdürlerin iş dışında da bir yaşamları olduğunu gözler önüne serdik. Her ay bir şirket genel müdürüne nasıl bir yönetici olup olmadığını sorduk. İş dışındaki yaşamını anlattırdık. Kaskodan ev sigortalılarına, çocuk sigortalılarından KOBİ sigortalılarına, işsizlik sigortalılarından yat sigortalılarına kadar birçok ürünü okuyucularımıza anlattık.

Bunları yapmak kolay iş mi? Elbette değil onun için de hem tüketicinin hem de sektörün yakından takip ettiği bir yayın haline geldik.

Evet, Akıllı Yaşam bir yaşında... Bu süreçte bize inanan, güvenen, destek olan herkese teşekkür ederiz.

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşlının

Barış Bekar

akilliyasam@finansgundem.com

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Medya Gündem Ltd. Şti. adına

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
akilliyasam@finansgundem.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@finansgundem.com

Grafik Tasarım
Gökhan Taşyakan
g.tasyakan@gmail.com

Editörler
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@finansgundem.com
Aysun Gökse
agokse@finansgundem.com

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Katkıda Bulunanlar
Eletheria Pappa

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket
Medya Gündem Ltd. Şti.
Kocatepe Mahallesi Recep Paşa Cad.
Alişan Apt. No: 11/9 Talimhane/ İstanbul
Tel: 0212.255.32.94-95
Fax: 0212.238.72.07

Baskı: Promat Basın Yayın San. Tic. A.Ş.
Sanayi Mah. 1673 sok. No: 34 Esenyurt
34510 Büyükçekmece/ İstanbul

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

İndeks

Ageas, Ak Sigorta / Uğur Gülen / Ali Doğdu, Allianz, Anadolu Sigorta / Mustafa Su / Levent Sönmez / Filiz Tiryakioğlu, Anadolu Hayat Emeklilik / Mete Uğurlu / Uğur Erkan, AvivaSA / Meral Eredenk, Axa Sigorta / Cemal Ererdi, Aviva, AvivaSA / Meral Eredenk, Bankalararası Kart Merkezi, BNP Paribas Cardif Türkiye / Cemal Kişmir, Chartis Sigorta / Sade Bayat, CPP Türkiye / Selnur Güzel, Coface, Doğal Afet Sigortalı Kurumu / Selamet Yazıcı, ERGO Sigorta, Euler Hermes / Özlem Özuner, Güneş Sigorta / Serhat Süreyya Çetin / Taner Senseven, HDI Sigorta, Işık Sigorta / Recep Koçak, Momento / Zeynep Dağlı, ODTÜ Mezunu Sigortacılar Derneği, Somp Japan Sigorta, Yapı Kredi Emeklilik / Umur Çullu, Zurich Financial.

Kapak 32	Siz sigortalısınız ya muhasebeciniz? Mesleki sorumluluk sigortaları için yazılan poliçe sayısı 200 bine yaklaştı. Hemen hemen tüm doktorlar sigortalı. Şimdi sıra zorunlu olmayan mesleklerde. İlk sıralarda mali müşavirler, muhasebeciler, avukatlar ve mühendisler var. Büyümenin asıl motoru ise tüketici davaları olacak. - Mesleki sorumluluk sigortalarının faydaları... - Hangi mesleklerde sigorta zorunlu? - Neleri teminat altına alır? - Primler nasıl hesaplanıyor? Sıra avukatlarda Ağırlığı SMMM olmak üzere 2011'de 18 bin profesyoneli sigortalayan Chartis Sigorta'nın Finansal Sigortalar Müdürü Sare Bayat'a göre şimdi sırada avukatlar var...	 26  Sare Bayat 38	Life Style  Organik tarımdan sonra sırada tavuklar var Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özün'er'in farklı ülkelerdeki yaşam deneyimleri hobilerine de yansıyor. 64 Dünya Ekranı Avrupalı sigortacılar zorda Şubat ayından itibaren bir bir son çeyrek bilançolarını açıklamaya başlayan Avrupalı sigortacıların hanesinde zarar var.  26 İran petrolüne sigorta da yok Eğcinsellere eş sigortası HSBC sigortadan çıkıyor Swiss Re kârını üçe katladı CPP: "Geleceğimiz tehlikede"
Söyleşi 42	"Sigortacılık güven ve sermaye işidir" Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen'e göre, bankalar insanların sigortayla tanışmasında önemli rol oynuyor.	 Uğur Gülen	Executive Summary A "tribute " to Mustafa Su Easy to buy, difficult to cancel You have insurance, but your accountant? Uğur Gülen: "Insurance is a confidence and capital business" No insurance for Iranian oil too
Yazarlar 14 16 20 40 58	Kayhan Öztürk ile Sigorta Kulisi Alışı kolay, iptali zor bir satış! Metin Karacan / Sigorta Tahkim Kom. Başk. Tahkim 2.5 yılda nereden nereye geldi? Ertuğrul Bul Aynı temaya bakıp, farklı resimler çizmek Mehmet Kalkavan / TSRŞB Genel Sekreter Yard. Mesleki mesuliyet sigortaları Alp Keler / Ak Portföy GM Grup emeklilik fonlarının gelişimi	 EJDERHA DÖVMELİ KIZ 10 2011'in en riskli filmi...	45 Her ay 6 Vitrin 66 Gündemdeki kitaplar

DERİN'İN BANKASI
TÜRKİYE'NİN
EN DEĞERLİ
BANKA MARKASI*



*Uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından hazırlanan "Dünyanın En Değerli 500 Banka Markası - 2012" sıralamasına göre (Araştırma ve sıralama, The Banker dergisinin Şubat 2012 sayısında yayınlanmıştır)

Çorumlu kadınlar Roma'ya gidecek!

Anadolu Sigorta'nın yok olmaya yüz tutmuş zanaat ustalarına ilgiyi artırmak amacıyla hayata geçirdiği 'Bir Usta Bin Usta Projesi' sayesinde Çorumlu ev kadınları Roma'ya

gidecek. Ortalama 20 kişinin kabul edildiği



ÇOROMA projesini hayata geçiren kadınlar, yok olmaya yüz tutan kargı bezini moda endüstrisine tanıtacaklar.

Anadolu Sigorta, iki yıl içinde 10 ilde, 10 ustaya ulaştı. Sırada 40 meslek 40 usta daha var. Kültür Bakanlığı'nın danışmanlığında yürütülen 'Bir Usta Bin Usta Projesi'nin bu yılki hedefi 5 ilde 100'ün üzerinde yeni usta yetiştirmek.

Ankara'da sedefçilik, Kars'ta heybe yapımı, Muğla'da cam üfleme, Nevşehir'de çömlek yapımı, Tokat'ta yazma baskı eğitimi vereceklerini açıklayan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu hem ustaların hem de yöre halkının projeye ilgisini daha da ileriye taşıyacaklarını söylüyor: "Bu projenin ustaları da yaşayan

hazineler listesine girsin istiyoruz. Projeye ciddi bir finansal kaynak aktardık. Kişilerin ticari kazanç elde etmelerini sağlamak için onları mikro kredilerle desteklemenin yanı sıra bir e-ticaret sitesi kurmayı da hedefliyoruz. Bunun için Gitti Gidiyor sitesiyle görüşme halindeyiz. El emeği göz nuru bu zanaat ürünlerini tüm dünyaya tanıtmak ve gelir kapısı haline getirmek için her yıl yeni fikirlerle projeyi geliştirmeye kararlıyız. UNESCO projeden haberdar oldu ve bizimle görüşmek istiyor." Projeyi 10 yıl sürdürmeyi ve 1.000 usta yetiştirmeyi planlayan Anadolu Sigorta'nın verdiği eğitimlerden sertifika alanlar Kültür Bakanlığı'nın ustaları olarak kayıt altına alınıyor. Bakanlık gerekli gördüğü yerlerde de bu kişilere projeler veriyor.

Kaza tespit tutanağı "cep"te

Avea ve Anadolu Sigorta, Türkiye'de ilk defa cepten "Kaza Tespit Tutanağı Uygulaması"nı hayata geçirdi. Bu uygulama ile maddi hasarlı kazalardaki süreçler kolaylaştırılarak

cepten tüm işlemler yapılabilecek.

Avea Ar-Ge merkezi bünyesinde faaliyet gösteren AveaLabs'te geliştirilip hayata geçirilen ilk proje unvanını taşıyan uygulama, maddi hasarlı trafik kazalarında sürücülerin trafik polisini beklemeden, gerekli işlemleri hızlıca tamamlayıp olay yerinden

ayrılabilmesine imkan tanıyor. Akıllı cep telefonuna taşınan kaza tespit tutanağı uygulaması sayesinde sürücüler; önceden girilmiş bilgileri kullanıp, kaza mahallinde bulunan araçlarının fotoğraf-

larını çektikten sonra, araçlarını daha güvenli bir yere çekip, hızlı ve kolay şekilde tutanak formunu oluşturabilecekler. Konuyla ilgili açıklamada bulunan

Anadolu Sigorta Genel

Müdürü Mustafa Su, kaza tespit tutanağını sürücülerle, telefonları aracılığıyla hızlı ve kolay bir şekilde hazırlatarak tutanak hazırlama sürecini minimuma indirmeyi amaçladıklarını dile getirdi. Uygulamanın sektörde ilk olarak Anadolu Sigorta tarafından hizmete sunulduğunu

vurgulayan Su, Anadolu Sigorta'nın bilgi birikimi ve deneyimi ile uygulamayı kendi sigortalılarına göre özelleştirdiğini ve bu sayede sektöründe fark yarattığını belirtti.



HDI'den spora destek



HDI Sigorta ve HDI Sigorta Gönülleri, 2012'de yer aldıkları sponsorluk çalışmalarıyla da dikkat çekiyor. HDI Sigorta ve Türkiye Tenis Federasyonu'nun sponsorluğunda gerçekleşen Dünya Senior Takım Şampiyonası bu sene 4-12 Şubat tarihleri arasında ABD'nin San Diego şehrinde düzenlendi. Türkiye'den 40 sporcunun katıldığı şampiyonada HDI Sigorta, spora ve özellikle tenise verdikleri destekle sosyal sorumluluk projelerine bir yenisini daha ekledi. Tüm ülkelerin katılımıyla gerçekleşen şampiyonanın açılış seremonisinde milli sporcular üzerlerinde HDI Sigorta logolu, kırmızı-beyaz milli takım kıyafetleri giydi. Türkiye Tenis Federasyonu Yönetim Kurulu Üyesi Erkan Naibi, desteğinden dolayı HDI Sigorta'ya teşekkür etti.

Groupama Emeklilik A.Ş.

World Finance tarafından verilen
“2012 Yılıın Emeklilik Fon Şirketi” ödülünü kazandı.



Bu başarıda payı olan tüm müşterilerimiz, acentelerimiz ve çalışanlarımıza teşekkür ederiz.

0850 250 50 50 | www.groupama.com.tr



Güneş Sigorta Heybeliada'da stratejisini belirledi

Güneş Sigorta genel müdürlük ve bölge yönetimi, 14-16 Şubat tarihleri arasında Heybeliada'da gerçekleştirilen "2012 Strateji Toplantısı"nda bir araya geldi. Bölge müdürlerinin ve genel müdür yardımcılarının katıldığı toplantıda 2011 yılı değerlendirilip, 2012 hedefleri ve stratejileri üzerine konuşuldu. Bölge müdürleri tarafından hazırlanan aksiyon planlarının masaya yatırıldığı toplantıda konuşan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "2012 yılı için belirlediğimiz iddialı hedeflerimize emin adımlarla ulaşacağımıza inancım ve takımımıza güvenim sonsuz. Bu yıl bizlere düşen yalnızca çalışmak ve atak olmak. Karlılığımızı gözeterek dengeli ve sürdürülebilir şekilde büyüyeceğiz. 2012, Güneş Sigorta'nın sektörde önemli başarılarla imza atacağı ve parlayacağı altın bir yıl olacak" dedi.

2012 hasarda atılım yılı

Diğer yandan Güneş Sigorta'nın tüm Hasar Birimi çalışanları, 2012'de "Hasar Yönetimi" konusunda uygulanmaya başlanan yeni çalışma modeli ile 2012 hedefle-



rinin paylaşıldığı toplantıda bir araya geldi. Toplantının açılış konuşmasını yapan Çetin, "Geçtiğimiz dönemde satış ve farklı teknik birimlerde iş yapış şekillerimizi sorguladık, yeniden yapılan-dırma çalışmalarına gittik ve bunların sonucunda şirket olarak çok da başarılı sonuçlar aldık. Aynı süreç, şimdi de hasar birimiz için işliyor, süreçlerimizi gözden geçiriyor, yeniden yapılanmamızı

gerçekleştiriyoruz. Bu çalışmalar ile birlikte hizmet kalitemizi daha da yükselteceğiz" dedi. Hasar hizmetini bölgelerde vermeyi sürdüreceklerini belirten Çetin sözlerini şöyle sürdürdü: "Güçlü stratejimiz ve uzman merkezi yönetimimizle de bu noktaların her birinde aynı standartta ve yüksek kalitede hizmet verilmesini sağlayacağız. 2012 hasarın atılım yılı olacak."



Işık'tan uydu takipli asistans

Acente ve müşterilerine hızlı, kesintisiz ve sağlıklı hizmet vermek konusunda yeni teknolojilerin tüm olanaklarından yararlanan Işık Sigorta, online-DASK uygulamasından sonra şimdi de "Teknoloji Destekli Yol Yardım Projesi" Mymobility'i müşterilerinin hizmetine sundu.

MyMobility'nin kasko versiyonu, MyMobility hizmetini kullanabilecek olan araç sahiplerine, sahip oldukları kasko poliçe numaraları ile sisteme kayıt yaptırabilme olanağı sağlıyor. Sisteme kaydını yaptıran araç sahipleri, tek tıklama ile acil ihtiyaçlar için polis, itfaiye,

ambulans ve çekici hattına ulaşabiliyor ve bulunduğu noktayı bildirebiliyor. Europ Asistans firmasının hayata geçirdiği uygulamadan Işık Sigorta'dan kasko poliçesi satın alan tüm sigortalılar ücretsiz olarak yararlanabilecek. "Sigortalılarımızın yolculuk sırasında arabanın bozulması da dahil istenmeyen durumlarda hayatlarını kolaylaştırmak için geliştirilmiş tüm hizmetleri hayata geçiren şirket olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz" diyen Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, bu amaçla yeni teknolojilere yatırım yapmaya devam edeceklerini söyledi.



Ailenizin yarınlarının Garanti'si var mı?

Garanti Emeklilik'te var. Garanti'li Yarınlar Sigortası'yla,
hayatın kötü sürprizlerine karşı sevdikleriniz garanti altında.*

*Garanti'li Yarınlar Sigortası; yaşam kaybı, tehlikeli hastalıklara (kalp krizi, inme, kanser) yakalanma ya da hastalık sonucu daimi maluliyet risklerine karşı sigortalıyı ve sevdiklerini güvence altına alır.

Aksigorta ODTÜ'lü sigortacıları ağırladı



Sigortacılık sektörünün sağlıklı büyümesine ve gelişmesine katkıda bulunacak projeleri hayata geçirmek ve nitelikli çalışan kalitesini artırmak amacıyla 2004 yılında kurulan “ODTÜ Mezunu Sigortacılar Derneği” genel kurul toplantısı Aksigorta Genel Müdürlük binasında gerçekleştirildi.

2011 yılının Aralık ayında dernek başkanlığına seçilen Uğur Gülen, genel kurul toplantısının ardından yaptığı açıklamada, ODTÜ'lü sigortacıların sektörün gelişimine katkı sağlayacak projelerde yer alacaklarını ve özel sektörle kamu kurumları arasında köprü vazifesi üstleneceklerini vurguladı.

Yaklaşık 100 üyesi bulunan ODTÜ Mezunu Sigortacılar Derneği'nin gelecekte bir referans noktası olarak kabul edilmesini arzuladıklarını dile getiren Uğur Gülen “Hedeflerimiz doğrultusunda öncelikle sektördeki ODTÜ'lüleri belirleyeceğiz ve sektörün yeni eleman ihtiyacı için ODTÜ ile dernek arasındaki işbirliğini artıracacağız. Üniversitenin yıllık planlarına ortak olacak, karşılıklı eğitim ve araştırma konularına destek vereceğiz. Sigorta sektöründeki ulusal ve uluslararası gelişmeleri takip ederek sektörün beklenen ve arzu edilen konuma yükselmesini sağlamaya çalışacağız” dedi.

Yeni yönetim kurulu, denetim kurulu ve disiplin kurulunun seçildiği toplantının ardından konuk konuşmacı Dr. Deniz Gökçe'nin, “Türkiye ekonomisinin bugünkü durumu, orta vade beklentileri ve yakın geleceği” konulu sunumu da katılımcılar tarafından ilgiyle izlendi.

2011'in en riskli filmi: Ejderha Dövmeli Kız

En iyi film, yönetmen ve erkek oyuncu dahil olmak üzere 5 dalda Oscar kazanan yılın ödül rekortmeni Artist, 85 yılı aşkın süredir Hollywood filmlerini sigortalayan Allianz tarafından güvence altına alındı. Artist'in yanı sıra Çok Gürültülü ve Çok Yakın (Extremely Loud & Incredibly Close), Hugo, Kazanma Sanatı (Moneyball) ve Ejderha Dövmeli Kız (The Girl with the Dragon Tattoo) filmlerini de sigortalayan Allianz, Ejderha Dövmeli Kız

isimli aksiyon filmi 2011 yılının en riskli filmi olarak ilan etti. Filmin motosiklet, dövüş ve işkence sahnelerinin önemli risk unsurları taşıması nedeniyle yılın en riskli filmi seçildiğini açıkladı. İsveç, İngiltere ve İsviçre'de çekilen film set, ekipman, kostümlerin taşınması ve sağlık sorunları gibi önemli riskler taşıyor. Film stüdyolarıyla birlikte çalışarak aksiyon ve dublör sahnelerini analiz eden Allianz yetkilileri “ekibin

güvenliğini sağlamak öncelikli görevimiz. Kadrodan biri yaralandığında ve çalışmadığında çekimlerde yaşanabilecek gecikmeler, geniş bütçeli bir filmde günde 250 bin doları bulan ek maliyetleri beraberinde getirirken, bu ek maliyetler milyonlarca dolarlık bütçe artışına neden olabiliyor” dedi. Bağımsız yapımlar da dahil olmak üzere Amerikan filmlerinin yüzde 80'inin sigortalandığını açıklayan Allianz da hem filmin kadrosunda hem de yapım sürecinde meydana gelebilecek hasarlara karşı birçok teminat sunuyor. Bu



teminatlar arasında kadro, set, dekor ve kostüm, ilave harcamalar, üçüncü kişilere verilecek mal hasarları, ekipman, hatalı iş ve negatif gibi kapsamlı teminatlar yer alıyor.

Size bir şey olmasın.

Sorumlu sigortacılık anlayışımızın bir sonucu olarak,
sonradan telafi etmeye olduğu kadar,
baştan önlem almaya da odaklandık.

Çünkü biliyoruz ki, basit önlemlerle büyük üzüntülerin
önüne geçmek mümkün. Mesela trafikte hız sınırını aşmamak,
en yakın mesafede bile emniyet kemerini takmak,
direksiyon başında cep telefonuyla konuşmamak gibi
küçük doğrular size büyük fayda sağlayabilir.

Biz, her şeyden önce "Size bir şey olmasın" diyoruz.
İş sigortaya kalırsa, 100 yıllık tecrübemizle
biz her zaman yanınızdayız.



Liberty
Sigorta®

Axa Sigorta acenteleriyle birlikte büyüyor



Axa Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Cemal Ezerdi, açıklanan 2011 yılı 12 aylık prim üretimleri sonucunda, Axa Sigorta'nın sektörde dört yıl üst üste liderlik başarısını yakalamış olduğunu belirterek, 2011 yılını oldukça iyi tamamladıklarını söyledi. Axa Sigorta'nın 2011 yılsonu itibarıyla 1 milyar 997 milyon 608 bin 930 lira prim üretimi ile piyasa payını yüzde 13,8'e yükselttiğini açıklayan Ezerdi, şirketin sektör ortalamasının 10 puan üzerinde büyüme gösterdiğini vurguladı. Axa Sigorta'nın Türk sigortacılığında 5 milyonun üzerinde polise üretimi sağlayan bir şirket olduğuna değinen Ezerdi, "Bugün gerek prim üretimi ve gerekse polise adedi bakımından Avrupa ölçülerinde bile ortanın üstü bir büyüklüğe ulaşan Axa Sigorta'nın hedefi 1 milyar euro prim

üretimini aşmaktır" dedi. "Portföyümüzün yüzde 84'ü acentelerimiz tarafından üretildi. Acentelerimiz 2011 yılında şirket büyümesine paralel olarak büyümeye devam ettiler ve prim üretimlerini yüzde 32 arttırırken, gelirlerini de yüzde 31 arttırdılar" diyen Ezerdi, bu büyümenin kendi acentelerine rakip yaratarak değil, mevcut acentelerini büyütürerek sağlandığını vurguladı. Axa Grubu şirketlerinin başarısındaki en önemli hususun, sigortalılarına beklentilerinin üzerinde bir hizmet sunmak olduğunu söyleyen Ezerdi, yapılan saha çalışmalarını sonucunda, müşteri memnuniyet oranlarının yüzde 86, acente memnuniyet oranlarının yüzde 94 ve çalışanlarının memnuniyet oranlarının ise yüzde 96 olduğunu vurguladı.

Sigorta için depremi beklemeyin

Türkiye genelinde sigortalı konut sayısında 2011 yılında yüzde 12,5 artış yaşandı. Van depremlerinin bu artışa etkisi büyük olurken Mayıs ayında meydana gelen Simav depremi de bölgesel bir sigortalılık artışını beraberinde getirdi. Doğal Afet Sigortalıları Kurumu (DASK) Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı 1-7 Mart Deprem Haftası dolayısıyla yaptığı açıklamada "Deprem riski yüksek bir ülkede yaşıyoruz. Bu nedenle zorunlu deprem sigortası yaptırmak için deprem olmasını beklememeliyiz" dedi.

Türkiye topraklarının yüzde 96'sının,

nüfusunun yüzde 98'inin aktif deprem kuşakları üzerinde bulunduğunu hatırlatan Yazıcı, "Türkiye'de büyük depremlerin ardından sigortalılık oranlarında artış gözlemliyoruz. Ancak önemli olan, bu artışın sürekliliğini sağlamak ve felaketler olmadan önce sigorta yaptırmak. Deprem riski yüksek bir ülkede yaşıyoruz. Bu nedenle, almamız gereken diğer önlemlerin yanı sıra muhtemel maddi kayıplarımızı



karşılama için mutlaka zorunlu deprem sigortasını yaptırmalı ve sigorta yaptırmak için deprem olmasını beklememeliyiz" dedi.

CPP Türkiye'nin yeni müdürü: Selnur Güzel

Avrupa, Kuzey Amerika ve Asya genelindeki 16 ülkede, 11 milyon kişiye hizmet veren modern yaşam destek pazarının lider ismi CPP'nin, Türkiye Ülke Müdürlüğü görevine Dr. Selnur Güzel getirildi. Kariyerine 1997 yılında kredi ve pazarla-

ma analisti olarak başlayan Güzel, 2000-2003 yılları arasında Turkcell'de hazine ve risk yönetimi bölümlerinde görev aldı. Daha sonra sırasıyla AXA, Petrol Ofisi ve GıdaSa'da yöneticilik yaptı. 2007 yılında CPP Türkiye bünyesine finans müdürü olarak katılan Güzel, son olarak CPP Türkiye'de finans ve insan kaynakları direktörü olarak çalıştı. Marmara Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü mezunu olan Güzel, aynı üniversitede yüksek lisans ve doktora yaptı.



**Konut sigortanız varsa
uzman doktorlar
çatınızın altında!**



Konut Sigortanız artık sadece konutunuzu güvence altına almakla kalmıyor; onkolojik bir sağlık sorununuzda uzmanlardan ikinci görüş sunuyor, tetkik ve tedavi sırasında %70'e varan indirimler sağlıyor.

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"



Kartlarla 83.740.863 sigorta işlemi yapıldı

Kredi kartlarıyla ilgili tartışmalar bitmek bilmiyor. Kart ücretinden uygulanan faizlere kadar hemen her gün bir haber çıkıyor. Türkiye'de kart kullanıcısı ve kartla yapılan işlemlerin hacmindeki hızlı artış, bu konuların önümüzdeki dönemde de ilgi odağında olacağının bir kanıtı...

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, 2011 yılı sonu itibariyle Türkiye'deki kredi kartı sayısı 51 milyon 360 bin 809 adede ulaştı. Bu kartlarla yapılan işlemlerin sayısı da önceki yıla oranla yüzde 14 artarak 2 milyar 491 milyona çıktı. Kartlarla yapılan işlemlerin toplam cirosu ise 265 milyar 535 milyon TL'ye ulaştı.

Amacımız bu bildik bilgileri paylaşmak değil. Kredi kartlarının sürekli eleştirildiği bir dönemde sigorta sektörü açısından önemine vurgu yapmak istiyoruz. Çünkü artık primlerin büyük bölümü kredi kartlarıyla ödeniyor. Son 6 yılda kredi kartıyla yapılan sigorta işlemlerinin sayısı 12 milyondan 83 milyon adede çıktı. Evet, 2005 yılında kredi kartlarıyla yapılan prim ya da katkı payı ödemesi işlemlerinin sayısı 12 milyon 561 bin adetti. Aynı yıl bu

işlemler için yapılan toplam ödeme tutarı ise 2 milyar 327 milyon TL'ydı. 2011 yılında kredi kartlarıyla yapılan sigorta işlemlerinin sayısı 83 milyon 740 bine, bu işlemler için yapılan ödemelerin toplamı da 12 milyar 277 milyon TL'ye ulaştı.

Kısacası artık toplam kredi kartı harcamalarının yüzde 5'inden fazlasını sigorta işlemleri oluşturuyor. Bu kadar çok tartışılan kredi kartlarıyla ilgili bu küçük ayrıntıyı paylaşmak istedik. Sözce de önemli bir veri değil mi?



Mustafa Su veda ediyor

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su, görevinden ayrılıyor. Veda ziyaretlerine başlayan Su, mart ayı sonunda yerini başka bir yöneticiye bırakıyor. Muhtemelen bu dergi piyasaya çıktığında Anadolu Sigorta'nın yeni genel müdürü atanmış olacak. Ama bugünlerde adı geçen üç aday var. Üçü de birbirinden güçlü. İsimler bizde saklı kalsın, Mustafa Su'yla ilgili birkaç ayrıntıyı aktarmak istiyoruz...

Mustafa Su önce bankacı, ardından da sigortacı kimliği kadar mütevazı ve beyefendi tavırlarıyla ön plana çıkan bir yönetici. 1953 yılında Antalya'da doğdu. Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) İdari İlimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. 1976 yılında Türkiye İş Bankası Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda müfettiş yardımcısı olarak göreve başladı. 1986'da organizasyon

müdür yardımcılığı, 1988'de bilgi işlem grup müdürlüğü, 1990'da da kredi kartları müdürlüğü görevini üstlendi. Çevreye duyarlı kişiliğiyle ön plana çıkan Su, o dönemde ilk kez üzerinde carette caretta kaplumbağaları olan ve bu kartlardan kazanılan paraların bir kısmının çevre örgütlerine aktarılacağı özel bir kredi kartı çıkarmak istedi. Ancak dönemin yönetimini buna ikna edemedi. Daha

Alış kolay, iptali zor bir satış!

Türkiye’de sigortacılığın gelişmemesinin önemli nedenlerinden biri de yanlış satışlar. Yanlış satışlar sonucu ortaya çıkan memnuniyetsizlik sistemin yaygınlaşmasını önemli ölçüde engelliyor. Bu noktada memnun müşteriyle memnun olmayan müşterinin farkı ortaya çıkıyor. Araştırmalar da bunu açıkça ortaya koyuyor. Memnun bir sigortalı, anlattıklarıyla bir kişiyi etkileyip sisteme girmesini sağlarken; memnun olmayan sigortalı 5 kişiyi etkileyip sisteme girmesine engel olabiliyor. Kısacası sigortacılıkta memnun müşteri çok önemli...

Ancak buna rağmen hala bazı şirketlerin etik olmayan satışları sürüyor. Örneğin, diyelim ki bir defalığına işsizlik ya da ferdi kaza sigortası yaptırdınız. Ödemeyi de kredi kartıyla yaptınız. Sigorta şirketi size sormadan daha önce edindiği kart bilgileri doğrultusunda sürekli bunu yeniliyor. Primleri küçük olduğu için farkına varmıyorsunuz. Poliçe de genel olarak size gelmediği için sigortalı olduğunuzdan haberiniz bile olmuyor.

Neyse ki Hazine geçen yıl bu olaya el attı ve bir şirkete habersiz yaptığı yenilemeler

yüzünden ceza kesti. Söz konusu şirketin yılsonu rakamlarına bakıldığında, ferdi kaza branşında yaptığı üretimin yüzde 20 oranında düştüğü görülüyor...

Şimdi buna benzer uygulamayı başka bir şirket daha başlattı. Biz de bunu hesap hareketlerine baktığımızda tesadüfen öğreniyoruz. Sigorta primi diye 15 TL kesildiğini görünce paranın aktarıldığı sigorta şirketini arıyoruz. Bize ferdi kaza sigortası yapıldığını söylüyorlar. “Kim yaptı” diye soruyoruz. “Şubenizdeki bankacınız” diyorlar. Ama bizim şubede AB ülkelerinde olduğu gibi “bankacım” diyebileceğimiz, öyle hissettiğimiz bir çalışan yok. Doğru, hesap 10 yıl önce açılmış ve kullanıyoruz. Çağrı merkezindeki (call center) iyi niyetli çalışan, aylık 15 TL taksitle toplam 180 TL prim karşılığı ferdi kaza sigortası yapıldığını söylüyor. “Ama poliçe yok, haberimiz yok” diyoruz. “Lütfen şubenizi arayın” diyor. Neyse şubeyi arıyor, sonra tekrar sigorta şirketine dönüyor ve iptal ettirmek istiyoruz. Bu kez de “Size bir form göndereceğiz. Bu formu doldurup bize fakslayın” diyorlar.

“Bize sormadan, imzamızı almadan, form doldurmadan sigorta yapıyor, hesabımızdan parayı çekiyorsunuz, ama form olmadan sigortayı iptal etmiyorsunuz” diye tepki gösteriyoruz. “Evet, maalesef öyle” diyorlar. Uzun bir tartışma sonrasında formsuz olarak iptal ettirmeyi başarıyoruz.

Acaba bu şekilde (habersiz ve hesaptan izin almadan para aktararak) kaç kişiye satış yaptılar? Kaçı bunu fark edip iptal ettirdi? Ya da kaç fark etmeden sigorta satın aldı ve primlerini ödemeye devam ediyor? Veya bunların kaç başlarına beklenmedik bir durum gelirse bu üründen yararlanacak? Bunları bilmiyoruz. Böyle bir sigorta ürünü satışı olabilir mi? Ya da dünyanın neresinde buna izin verirler?..

İşte Hazine bunlar için olmalı. Ya da bir an önce Sigorta Denetleme Kurulu, düzenleme ve denetleme kuruluna dönüşmeli. Nasıl olur bilmiyoruz ama bu sorunlar sektörün geleceği için bir an önce çözülmeli. Yoksa biz daha yıllarca “Bu sektör neden büyümüyor” diye cevabını bildiğimiz soruları sormaya devam ederiz.

sonra İş Bankası bu alanda Tema Kart’ı çıkardı...

1992 yılında organizasyon müdürü olan Mustafa Su, 1996’da Türkiye İş Bankası Genel Müdürlüğü’nün İstanbul’a taşınması kapsamında yeni genel müdürlük inşaatı projesini yürütmekle görevlendirildi. 2001 yılında aynı grup bünyesindeki Anadolu Hayat Emeklilik’in genel müdürlüğüne atandı. 1 Şubat 2006 itibarıyla da şimdiki görevi Anadolu Sigorta Genel Müdürlüğü’ne getirildi.

Mustafa Su, 2003 yılından bu yana Yönetim Kurulu Üyesi olduğu Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği’nde (TSRŞB) 2007-2009 tarihleri arasında başkan yardımcılığı görevini de yürüttü. Geçen yıl mart ayında yapılan seçimlerde ise TSRŞB Başkanı oldu. Aynı zamanda Sigorta Bilgi Merkezi Koordinasyon Komitesi Başkanı olan Su, TED Ankara Koleji ve ODTÜ Mezunlar Derneği üyesi. Mustafa Su’ya emeklilik döneminde başarılar diliyoruz.



Mustafa Su



Aynı temaya bakıp, farklı resimler çizmek

Kuruma yeni katılan çalışanlar kurumun iyi ve daha da önemlisi aksayan yönlerini dile getirmek konusunda cesur davranırlar.

Şirkete katma değer katacak yenilikler, gelişmeler genellikle kurum dışında aranır. Oysa en doğru kaynak, kurum içinde işi yapanların sağlayacağı bilgilerdir. **Ertuğrul Bul**

Zaman zaman 8 ve 6 yaşındaki çocuklarımla, ortak bir tema belirliyor ve o temaya ilişkin resim çiziyoruz. Örnek; Evcil Hayvanlarımız, Koç Müzesi ziyaretimiz gibi. Benim kalem tutma yetkinliklerim ve geçmişte benzer temayla çizdiğim resim tecrübelerim nedenleriyle resmi genellikle daha çabuk tamamliyorum ve çizdiğim resim “daha gerçeğe yakın görünüyor” fakat, çocukların daha zayıf çizimlerine rağmen resimlerine verdikleri o yaratıcılığı, renkleri, hareketi ve ışığı ben yakalayamıyorum ya da onlar kadar güzel bir şekilde resme yansıtamıyorum. Benim ve onların çizdikleri resimleri yan yana koyduğumuzda ortaya, kaba, renksiz, hareketsiz bir fotoğraf (temada konu ve renk olarak ne görünüyorsa kopyası) ile çocukların neşeli, çok ve farklı renkli, hareketli ve de ışıltılı resimleri çıkıyor.

Çocuklar “baba en güzel senin resim oldu diyorlar” ama gerçekte, benim çizdiğim sadece “gördüğümün fotoğrafı” oysa onların çizdikleri “gördüklerinden öte, görmeyi hayal ettiklerinin resmi”.

İtiraf ediyorum ki, hep onların resimleri daha güzel oluyor ve kendi kendimi nasıl bu kadar formatlandım, robotlaştım ve yaratıcılığımı, ışığımı kaybettim diye suçluyorum.

...

Şirkete katma değer katacak yenilikler, gelişmeler genellikle kurum dışında aranır. Oysa en doğru kaynak, kurum

içinde işi yapanların sağlayacağı bilgilerdir.

İş geliştirme projelerinde yönetim danışmanlığı firmaları bu bilinçten hareket ederler. Oluşturulan proje ekibi, kurum içi görüşmeler yolu ile;

- Kurumun nasıl çalıştığını,
- Neyi hedeflediğini,
- Bu hedefe ulaşmak için neler yaptığını,
- Neler yapılması gerektiğini öğrenmeye çalışır.

Soruların cevaplarını sadece yöneticilerden değil, çalışanlardan öğrenmeye çalışırlar. Elde edilen sonuçlar ışığında ve danışman firmanın benzer veya ilişkili geçmiş tecrübelerinden faydalanarak çözüm önerilerine ulaşırlar.

Aslında yönetim olarak geleceğe veya işlerin daha iyi akışına dair ihtiyaç duyacağımız bilgiler kurum içerisinde bir yerlerde. Arayıp bulmak veya ortaya çıkmasını sağlayacak, teşvik edecek süreçleri oluşturmak ise bizlerin yönetim becerisidir.

...

Çalışanların üstlerine bilgi akışını sağlamaları için biraz teşvik edilmeye ve cesaretlendirilmeye ihtiyaçları vardır. Kuruma yeni katılan çalışanlar kurumun iyi ve daha da önemlisi aksayan yönlerini dile getirmek konusunda cesur davranırken çalışma süresi biraz artan ve kurumun “aşırılık olarak gördüklerini törpüleme mekanizmalarından etkilenmiş” çalışanlar aynı cesareti göstermek bir yana, bu konularda görüş beyan ederek, “dertsiz başlarına dert almak” tan çekinirler.

Pek çok lider, kuruma son bir sene içerisinde yeni katılan çalışanlarla her sene bir araya gelip kuruma ilişkin görüşleri almayı bir gelenek haline getirmiştir.

Tecrübeli çalışanın da görüşlerini dile getirmelerinin önünü açacak ve hatta onları bu konuda cesaretlendirecek teşvikler sunulması, sunulan önerilerin incelenip, kuruma fayda sağlayacakların hayata geçirilmesi ile operasyonel verimliliğin yanı sıra çalışanların kuruma bağlılıkları da artacaktır.

www.ertugrulbul.com



ZOR ANINDA HEP YANINDA!



Artık aracınızdan konuta, iş yerinizden sağlığa kadar yaptırdığınız tüm poliçelerde yararlanabileceğiniz, hayatınızı kolaylaştıracak, endişelerinizi unutturacak yardım hizmetlerini Ray Kulüp'le yanınızda bulacaksınız.

Hemen üye olun, her an arkanızda sağlam bir kulübünüz olsun...

Yatınıza da Yapı Kredi Sigorta güvencesi

İstanbul Boat Show'a gösterilen yoğun ilgi, Türkiye tekne-yat pazarındaki yüksek potansiyeli bir kez daha gösterdi. Siz de fuarda bir yat aldıysanız onu sigortalatmayı ihmal etmeyin. Yapı Kredi Sigorta, yatınızı da güvence altına alıyor.

"Gün olur alır başımı giderim, denizden yeni çıkmış ağların kokusunda. Şu ada senin, bu ada benim, yelkovan kuşlarının peşi sıra..."

Orhan Veli'nin o güzel şiirinde olduğu gibi herkesin hayalidir bir tekneye atlayıp maviliklere yelken açmak. Şehrin stresini geride bırakıp denizle, doğayla kucaklaşmak... Eskiden bu çok 'pahalı' bir hayaldi. Hadi paraya kıyıp aldınız, kışları saklayıp koruyabileceğiniz yeterli marina yoktu. Şimdi ise marina sayısı artarken hemen her keseye uygun tekne bulmak mümkün. Örneğin, geçen ay İstanbul'daki TÜYAP Fuar Merkezi'nde düzenlenen Boat Show'da bin liraya bile tekne vardı. Bunlar en ucuzları olarak sergilense de 10 bin liraya iş görür bir tekne almak mümkün.

Fiyatların ucuzlaması bu pazarın hızla büyümesine yol açıyor. Türkiye'de yıllık tekne-yat satışlarının 500 milyon doların üzerine çıktığı söyleniyor. 10 bin liraya da 4 milyon dolara da yat almak mümkün. Artık deniz tutkusu lüks olmaktan çıktı. Tabiri caizse halka indi. Üstelik artık bankalardan kredi alarak da yat satın alınabiliyor. Tıpkı otomobil gibi yat için de



kolaylıkla kredi almak mümkün. Son dönemde başta finans olmak üzere birçok sektörden orta düzey yöneticilerin de hobi amaçlı tekne satın aldıkları gözleniyor. Gerek fiyatların düşmesi, gerek vergi dezavantajlarının giderilmesi gerekse yeni yönetmelikler dört tarafı denizlerle çevrili ülkemizde yat sahibi olmanın cazibesini artırdı. Profesyonel şekilde işletilen marina ve liman



sayısının artması da insanların yatlarını daha güvenli yerlere bırakabilmesine olanak sağladığından tekne-yat talebini olumlu etkiliyor. Bu noktada, marinaların barın-

dırdıkları yatlar için sigorta zorunluluğu getirebildiklerini de belirtelim. İşte bu durum yat sigortacılığına son yıllarda bir nebze de olsa ivme kazandırmış durumda.

Sigorta şirketleri yatınızı her türlü riske karşı sigortalıyor. Yapı Kredi Sigorta, yatınız için birçok teminatı bir arada sunuyor.

Son yıllarda artış gösterse de yat sigortalarına ilginin halen beklenenin altında olduğu bir gerçek. Öte yandan, yabancı bayraklı yatlar için yurtdışından da sigorta yaptırmayı imkanı bulunuyor. Bu da sahibi-işletmecisi Türkiye vatandaşı olan bazı yatların ülke dışında sigortalanmasına neden oluyor.

30 bin gezi teknesi var
İstatistiklere göre, Türkiye’de dıştan takma şişme botlar gibi deniz araçları hariç yaklaşık 30 bin civarında gezi teknesi bulunuyor. Bunların sadece 3’te 1’inin yani yaklaşık 10 bininin sigortalı olduğu belirtiliyor.

Oysa yat sigortaları birçok teminatı bir arada sunuyor. Seyir esnasında, limanda, marinada veya çekek yerinde bulunduğu sürede veya bakım sürecindeyken karşılaşılabileceği su tehlikeleri, yangın, yıldırım, infilak, deprem, volkanik patlama, korsanlık, batma, çarpma, fırtına, karaya oturma gibi beklenmedik risklere karşı yat kızı bu teminatı sağlıyor. Üçüncü şahıs sorumluluk teminatı da genellikle kapsama dahil ediliyor. İlave olarak verilen teminatlar arasında ise harp/grev rizikoları, hukuksal

koruma, ferdi kaza, makine hasarları genişletme kızı (Machinery Damage Extension Clause) yer alıyor.

Yat sigortaları daha çok acenteler aracılığıyla yapılıyor. Zira özel teminatlar içeren bu ürün, konuya hakim, uzman ve tecrübeli kişiler tarafından satılabiliyor. Banka kredisi kullanılarak alınan yatlar için bankasürans bölümleri de sigorta satışı yapabiliyor.

Nelere dikkat edilmeli?

Yat sigortası yaptırırken nelere dikkat edilmesi gerektiğine gelince... Öncelikle sigortalı, poliçe yapılmadan önce sigorta bedeli konusunda sigortacıyla mutabık kalmalı. Sigortalının sefer sahası, kullanım amacı gibi unsurları göz önüne alarak hangi teminatlara ihtiyacı olduğunu belirlemesi ve bunu sigortacıya eksiksiz olarak iletmesi gerekiyor. Yapı Kredi Sigorta, bu noktada konusunda uzman olan acente ve satış ekipleriyle tekne-yat sahiplerini ihtiyaçları doğrultusunda yönlendirebiliyor.

Bu arada her sigortalıya, üçüncü şahıs sorumluluk riskini mutlaka poliçe kapsamına dahil ettirmesi öneriliyor.

Yapı Kredi Sigorta’nın farkı Yapı Kredi Sigorta, özel bir branş olan yat sigortalarında, uzman acenteleri ve satış ekipleriyle sigortalılara en

“Eksiksiz ve hızlı çözüm sunuyoruz”

Tüm sigortalarda olduğu gibi yat sigortalarında da sigortalının öncelikle hangi teminatlara ihtiyacı olduğunu belirlemesi gerekiyor. Sefer sahası, kullanım amacı gibi unsurlar göz önüne alınarak bu ihtiyaçlar sigortacıya eksiksiz olarak iletilmeli. Yat sigortalarında fiyata etki eden ana unsurlar; alınan teminatlar, yatın sigorta bedeli, imalat yılı, sefer sahası, hızı ve kullanım tarzıdır.

Diğer unsurların yanında yat sahibinin sigorta şirketiyle ilişkileri de önemli. Örneğin diğer sigortaların da Yapı Kredi Sigorta tarafından yapılıyor olması fiyatı düşürebiliyor. Yapı Kredi Sigorta’nın uzman acenteleri ve satış ekipleri, sigortalılara en doğru teminatlar ve en uygun fiyatlarla poliçe yaptırabilmesi için destek veriyor. Hizmet kalitemiz, sigortalının ihtiyaçlarına eksiksiz ve hızlı çözüm bulmamız, sigortalının her zaman yanında olmamız gibi avantajlarla sigortalıların şirketimizi tercih etmesi gerektiği inancındayız.



Selim Fenercioğlu
Yapı Kredi Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

doğru teminatlar ve en uygun fiyatlarla poliçe yaptırabilmesi için destek veriyor. Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Selim Fenercioğlu, “Hizmet kalitemiz, sigortalının ihtiyaçlarına eksiksiz ve hızlı çözüm bulmamız, sigortalının her zaman yanında olmamız gibi avantajlarla sigortalıların şirketimizi tercih etmesi gerektiği inancındayız” diyor. Peki yat sigortasında fiyata etki eden ana unsurlar neler? Alınan teminatlar, yatın

sigorta bedeli, inşa yılı, sefer sahası, hızı ve kullanım tarzı başlıca unsurlar. Diğer unsurların yanı sıra yat sahibinin sigorta şirketiyle ilişkileri de önemli. Örneğin Yapı Kredi Sigorta, diğer sigortaların da kendisi tarafından yapılmış olması durumunda indirim imkanı sunuyor. Yat sigortası kapsamında, yatın kendi ekipmanı olan radar, navigasyon gibi elektronik cihazlar da teminat kapsamına alınıyor.



Tahkim sisteminin sunduğu avantajların daha fazla tanınmasına bağlı olarak komisyonun uyuşmazlıkların çözümünde çok daha önemli bir rol üstleneceğini söylemek mümkün.

Tahkim 2.5 yılda nereden nereye geldi?

Sigorta Tahkim Komisyonu'na 2011 yılında yapılan 1.857 başvurunun 1.661'i (yüzde 89.44) hayat dışı branşlar, 196'sı (yüzde 10.56) ise hayat branşıyla ilgili oldu... **Metin Karacan** / Sigorta Tahkim Komisyonu Başkanı

Sigorta Tahkim Komisyonu olarak, Şubat 2012 itibarıyla sigorta sözleşmesinden doğan uyuşmazlıkların çözümünde iki buçuk yıllık bir zaman dilimini geride bırakmış bulunuyoruz. Bu süre zarfında tahkim sisteminde oluşan bazı istatistiksel verileri sizlerle paylaşmak istiyorum.

Bilindiği üzere 14 Haziran 2007 tarihinde yürürlüğe giren 5685 sayılı Sigortacılık Kanunu, sigortacılık sektörüne yönelik pek çok yeni düzenleme getirdi. Bunların en önemlilerinden biri de sigorta ettiren ve sigortadan menfaat sağlayan kişiler ile riski üstlenen taraf arasında sigorta sözleşmesinden doğan uyuşmazlıkların, sigortacılık ve sigorta hukuku alanında uzman hakemler eliyle basit, süratli ve adil bir şekilde çözülmesi amacıyla Sigorta Tahkim Komisyonu'nun oluşturulmasını öngören 30'uncu madde hükmüydü. İlgili maddeye göre, komisyona yapılan başvuruların en fazla 15 gün sürecek raportör incelemesinin ardından, sigorta hakemlerince azami 4 aylık sürede esastan karara bağlanması öngörülmüştür. Sigorta hakemlerince verilen kararlar yargısal niteliğe haizdir. 40.000 TL'ye kadar olan kararlar da her iki taraf için kesindir.

Komisyona 2011 yılı sonu itibarıyla yapılan 3.126 başvurunun ayrıntısına baktığımızda, 2.857'sinin hayat dışı branşlar, 269'unun ise hayat branşıyla ilgili olduğunu görüyoruz. Komisyonun başvuru kabulüne başladığı 2009 yılındaki başvuru sayısı sadece 137'di. Bu sayı 2010 yılında 1.133, 2011 yılında ise 1.857 olarak gerçekleşti. 2011 yılındaki başvuru sayısı 2010'a göre yüzde 63.9 artış kaydetti. Bu da komisyonun zamanla daha geniş çevrelerce tanınmasına bağlı olarak sigorta uyuşmazlıklarının çözümünde üstlendiği rolün pekişmekte olduğunu gösteriyor.

Komisyona 2011 yılında yapılan 1.857 başvurunun 1.661'i (yüzde 89.44) hayat dışı branşlar, 196'sı (yüzde

10.56) ise hayat branşıyla ilgili oldu. 2010 yılına göre hayat dışı branşlarla ilgili başvuruların artış oranı yüzde 56.2, hayat branşındakilerinki ise yüzde 180 oldu. Poliçe türleri bazında komisyona yapılan başvurulara bakıldığında, yüzde 73'lük kısmının (trafik yüzde 44, kasko yüzde 29) sektörün prim üretimiyle de paralel olarak kara araçları ve kara araçları sorumluluk sigortalarından doğan uyuşmazlıklara ilişkin olduğu görülüyor. Trafik poliçelerinden doğan uyuşmazlıklara ilişkin başvuruların tüm başvurular içindeki payı, 2010 yılındaki yüzde 39'dan 2011 yılında 5 puanlık artışla yüzde 44'e yükseldi. Kasko poliçeleriyle ilgili başvuru sayısı da yüzde 52 artış göstermekle birlikte, genel başvurular içindeki payı 2010 yılına göre 2 puanlık düşüş göstererek yüzde 29'a geriledi. Trafik ve kasko poliçelerine ilişkin başvuruları, bir önceki yılda da olduğu gibi yüzde 8 ile yangın branşı, yüzde 5 ile işsizlik poliçeleri, yüzde 4 ile de sağlık branşından gelen başvurular takip etti.

Komisyona yapılan başvurulardaki uyuşmazlık miktarlarına bakıldığında ise 2010 yılında yüzde 60'ını, 2011 yılında da yüzde 59'unu 5.000 TL'nin altındaki uyuşmazlıkların oluşturduğu görülüyor. Tahkim sisteminin temel amacının düşük miktarda uyuşmazlıkların hızlı ve düşük maliyetle çözülmesi olduğu düşünüldüğünde, geçen süre zarfında sistemin amacına uygun bir işlevi yerine getirdiğini söylemek mümkün olacaktır. Komisyona yapılan başvurulardan 2010 yılında 614, 2011 yılında ise 1.149 adet uyuşmazlık dosyası sigorta hakemlerince karara bağlandı. Uyuşmazlıkların hakemlerce ortalama çözüm süresi 2010 yılında 55 gün, 2011 yılında ise 60 gün olarak gerçekleşti. 2011 yılında 226 adet başvuru raportörler tarafından yapılan ön inceleme sonucunda reddedildi. Raportör aşamasında tarafların uzlaşmasıyla sonuçlanan başvuruların sayısı

ise bir önceki yıla göre yüzde 61 artışla 61 adede ulaştı. Bu da bizce komisyonun uzlaştırıcı işlevinin artmakta olduğuna işaret eden bir gösterge...

Bilindiği üzere tahkim sistemine üyelik, sigorta kuruluşları bakımından ihtiyaridir. Tahkim sistemine üye olmak isteyenler öncelikle bu durumu yazılı olarak komisyona bildirmelidir. Sisteme üyelik, sabit katılım payının ödenmesiyle başlar. 2009 yılı sonunda sisteme üye kuruluş sayısı 40'tı. Bu sayı 2010 yılı sonunda 45'e, 2011 yılı sonunda ise 48'e yükseldi. Sisteme üyelikler halen devam ediyor. 2012 yılında gerçekleşen 2 katılımla üye sayımız 50'ye ulaştı.

2010 sonu itibariyle tahkime üye kuruluşların hayat dışı branşlardaki prim üretimi 11 milyar 948 milyon 144 bin 242 TL ile sektör prim üretiminin yüzde 97'sini oluşturuyordu. 2011 sonu itibariyle ise üye kuruluşların hayat dışı branşlardaki prim üretimi 14 milyar 103 milyon 922 bin 639 TL'ye ulaştı. Söz konusu tutar, sektörün hayat dışı prim üretiminin yüzde 97.35'ini oluşturuyor. Hayat branşında ise 2010 sonu itibariyle tahkime üye kuruluşların toplam prim üretimi 1 milyar 137 milyon 486 bin 425 TL ile sektör prim üretiminin yüzde 53.4'ünü oluşturuyordu. 2011 yılında sisteme hayat branşında faaliyet gösteren yeni şirketlerin katılımıyla birlikte, tahkime üye kuruluşların hayat branşındaki prim üretimlerinin toplamı 2 milyar 185 milyon 504 bin 945 TL'ye, hayat branşındaki toplam prim üretimi içindeki payları ise yüzde 95.65'e yükseldi. Bu çerçevede, tahkime üye kuruluşların sektördeki pazar payları toplamı 2010 sonundaki yüzde 90.1'den 2011 sonunda yüzde 97.09'a yükseldi. Söz konusu oranlar tahkim sisteminin sektörde de çok büyük ölçüde kabul gördüğünü ortaya koyuyor.

Komisyon nezdinde 2009 sonunda 100, 2010 sonunda da 138 sigorta hakemi görev yapıyordu. Bu sayı 31 Aralık 2011 itibariyle 150'ye ulaştı. Halen listeye kayıtlı sigorta hakemlerinin 139'u hayat dışı, 11'i ise hayat branşında görev alıyor.

Görülebileceği üzere, geçen süre zarfında komisyonun tanınmasına bağlı olarak tüm istatistik ve verilerde yıldan yıla artan bir seyir var. Bu çerçevede, tahkim sisteminin sunduğu avantajların kamuoyunca daha fazla tanınmasına bağlı olarak komisyonun sigorta uyuşmazlıklarının çözümünde çok daha önemli bir rol üstleneceğini söylemek mümkün olacaktır.

Örnek Karar 1:

Başvuru sahibi tarafından, kaza yaptığı yerin trafik kurallarının geçerli olduğu "karayolu" olduğu, aracının tüm evrakının Karayolları Trafik Kanunu'na göre tam olduğu, sigorta şirketinin sigortalı aracın yarışlara katılması nedeniyle talep etmiş olduğu tazminat tutarını ödemediği beyan edilmektedir. Sigorta şirketi vermiş olduğu cevapta; dosya üzerinde yapılan inceleme neticesinde meydana gelen olayda kazanın yarış esnasında meydana geldiğinin anlaşıldığı, yarışlar arasında meydana gelen hasarların ödeneceğine dair ilgili policede bir teminat olmadığından başvuru sahibinin talebinin reddedildiğinin beyan edildiği görülmektedir. Hakem heyeti tarafından yapılan değerlendirmede; taraflar arasındaki çekişmenin çözümünde aracın hasarlandığı sırada organize nitelikte bir yarışma veya iddiada yer alıp almadığının

tespitinin önem taşıdığı, dosya muhteviyatında yer alan jandarma tarafından düzenlenen bilgi alma tutanaklarında, sigortalı aracın karıştığı kazanın oluşumunun sigortalı araç sürücüsü ve kaza anında yanında bulunan şahıs tarafından açıkça ralli sırasında gerçekleştiğinin ve kendilerinin görevli olarak bulunduğunun beyan edildiği tespit edilmiştir. Hakem heyetince Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu'na yazılan yazıya verilen cevapta, sigortalı aracı kullanan şahısların yarışçı sıfatıyla yarışlarda bulunduğu, mevzuat gereği aynı zamanda görevli olmasının mümkün olmadığı belirtilmiştir. Sigorta şirketinin iddiasının federasyon tarafından gönderilen belgeler kapsamında ispat edildiğine ve Kasko Polisi Genel Şartları A.4.4.10 maddesi gereğince başvuru sahibinin talebinin reddedilmesine karar verilmiştir.

Örnek Karar 2:

Başvuru sahibi tarafından kasko rizikolarına karşı sigorta teminatı kapsamına alınmış bulunan aracının, hafriyat döküm sahasında hafriyat dökümü yaparken, arazide üzerinde bulunan toprağın kayması sonucu, arka kısımlarından hasara uğramış olduğundan bahisle hasar tazminat talebinde bulunulmuş olduğu, sigorta şirketi tarafından talebinin Kasko Sigorta Genel Şartları A.1.b maddesi hükmüne göre sigorta teminatı kapsamında bulunmaması nedeniyle reddedildiği, zararının sigorta şirketince karşılanmasının talep edildiği beyan edilmektedir.

Sigorta şirketinin vermiş olduğu cevapta; hasarın hafriyat toprağı hafriyat sahasında dökülürken aracın üzerinde bulunduğu arazide toprağın kayması sonucu meydana geldiği ve dolayısıyla aracın yapmış olduğu herhangi bir kaza bulunmadığı, ayrıca Kara Taşıtları Kasko Sigortası Genel Şartları'nın A.1 hükmüne göre, ani ve harici etkilerin sigorta teminatı kapsamında bulunduğu, ancak talebe konu olayın oluş şeklinin ise ani ve harici bir etki olmaması sebebiyle hiçbir rizikoya uymadığından tazminat talebinin reddedildiği beyan edilmektedir.

Hakem tarafından yapılan değerlendirmede; Kasko Sigortası Genel Şartları'nda TTK'da öngörülen esaslar doğrultusunda, teminat dışında kalan

hallerin A.5 hükmünde tahdidi sayıldığı, buna karşılık sigorta teminatı kapsamındaki hallerin ise tadadi olarak düzenlenmiş olduğu, uyuşmazlık konusu olayın ise kasko sigortalıların teminat dışı hallerin yasal dayanağını oluşturan TTK Madde 1278-1281 hükümleri doğrultusunda düzenlenen ve tahdidi olarak sayılan Kasko Sigortası Genel Şartları'nın A.5 hükümlerinden hiçbirine girmede, nitekim Yargıtay 11. Hukuk Dairesi'nin "...hasarı doğuran riziko, karayolunda hareket halinde bulunan aracın yolun çökmesine bağlı olarak dereye yuvarlanması neticesinde meydana gelen hasar, police genel şartlarının A.1 maddesi hükmü uyarınca teminat kapsamındadır" şeklindeki kararı ile benzer bir olayda, hasarın Kasko Sigortası Genel Şartları A.1 hükmüne göre kasko sigortası teminatı kapsamında olduğuna hükmetmiş olduğu, sonuç olarak gerek Kasko Sigortası Genel Şartları'nda ve TTK'nın mal sigortalılarına ilişkin esasları düzenleyen hükümlerinde "sigortacının hasarı tazmin yükümlülüğü" asıl, buna karşılık sigortacın rizikoyu tazmin yükümlülüğünden kurtulduğu yani sigorta teminatı kapsamı dışında kalan haller tahdidi olarak düzenlenmiş olduğundan, uyuşmazlık konusu hasarın sigorta teminatı kapsamında olduğu ve başvuru sahibi talebinin kabulüne karar verilmiştir.

İsimleri de içerikleri de sağlık dolu!

Can Sağlığı, Nazar Boncuğu, Vitamin, Okyanus, Dinamik, Moral Destek... Bunlar sigorta şirketlerinin sağlık planlarının isimleri. Hepsi de hem sağlığı hem de ürünlerin özelliklerini yansıtıyor. Peki bu isimleri kim buluyor? **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com

Benimki Can Sağlığı, komşunun-ki ERGOCAN, eşiminki Nazar Boncuğu, kardeşiminki Nefes Sağlık, kızıminki Vitamin, arkadaşımın-ki Turkuvaz Sağlık, babamınki Okyanus Sağlık, anneminki Yakamoz... Diğerleri-ninki Cankurtaran Sağlık, Çözüm Sağlık, Dinamik Sağlık, Optimum Sağlık, Vitamin Sağlık, FAB Sağlık, Kristal Sağlık... Son olarak da Moral Destek'le tanıştık... Bu isimleri bilen biliyor. Bilmeyen de artık öğrenmiş olacak. Bunların hepsi sigorta şirketlerinin özel sağlık sigortalarının adları. Yani herkese göre özel bir ürün hazırlayan sigorta şirketleri, özel sağlık planlarına bu şekilde isimler vererek farklarını anlatmaya çalışıyorlar. Peki bu isimler nasıl ortaya çıkıyor? Kimler belirliyor? Hepsinin ayrı birer anlamı var mı? Yoksa rasgele mi seçiliyorlar? Türkiye'de bu tür isim bulan reklam ajansları var mı? Genel olarak isimlerde şirket adı geçmezken piyasaya son sürülen ürünlerden ERGOCAN'da neden böyle bir tercih yapılmış?.. Merak ettik ve bu isimlere bir göz atalım istedik. Örneğin Güneş Sigorta'nın Okyanus Sağlık Sigortası ya da Yakamoz Sağlık Sigortası'nın adı nereden çıktı? Anlamları ne? Peki ya Cankurtaran Sağlık Sigorta'nın adıyla kapsamı arasında bir bağlantı var mı? Yani ürün sadece acil durumlar için mi? Ya da Yapı Kredi Sigorta'nın en son sağlık sigortası ürünü olan Moral Destek Sigortası, geçekten morallerin bozulmasını engelliyor mu?.. Evet, işi gücü bıraktık ve bu ay sağlık sigortalarındaki planların adlarını mercek altına aldık.



Çalışanlar yelkenci olunca...

Güneş Sigorta'da sağlık sigortası ürünlerinin adının denizle ilgili olması tesa-düf değil. Güneş Sigorta yelken takımı kurulunca, bu bölümdeki çalışanlar sağlık sigortası ürünlerinin adını denizle ilişkilendirmek istemişler. Yani bu isimleri söz konusu bölümde görev alan Güneş Sigorta çalışanları bulmuş. Her birinin de kendine özgü anlamı var. Okyanus kıtaları birbirinden ayıran açık ve büyük deniz demek. Okyanus'un tanımı böyle olunca Okyanus Sağlık Sigortası'nın tanımı da böyle geniş oluyor. Yani kapsamı geniş olan ürüne okyanus adı verilmiş. Kapsamı okyanusa göre daha dar olanınki ise Yakamoz... Güneş Sigorta'nın Cankurtaran Sağlık

Sigortası da adı gibi özellikler taşıyor. Acil durumlar için çıkarılmış bir sağlık sigortası ürünü. Onun için de adı Cankurtaran Sağlık Sigortası şeklinde belirlenmiş.

Yapı Kredi'nin 40 yaş altındakileri sağlık sigortasıyla tanıştıran ürünü Nazar Boncuğu, "nazardan korusun, hastalanmayın" anlamını taşıyor. Moral Destek Sigortası da küçük primlerle tedavilerini güvence altına alıp moral bozukluklarının önünü geçmiş oluyor. Bu isim de söz konusu sigorta şirketinin çalışanları arasında düzenlenen anketle ortaya çıkmış.

ERGOCAN ise ERGO Sigorta'nın adıyla sağlık sigortalarını bir araya getiren Can'ın birleşmesinden doğmuş.



Seçkin bir yaşam için
size özel ödeme seçenekleri,

VAKIFBANK SARI PANJUR'DA!





Hastalık herhangi bir belirti vermeksizin yıllar boyu ilerlemeye devam eder. Belirtiler başladığında yani görmeme şikayeti ortaya çıktığında çoğunlukla geç kalmıştır.

Göz tansiyonu her yaşta görülebilir...

Göz tansiyonu yani Glokom her yaşta görülebilir, ancak 40 yaş üzerinde daha sık tespit edilirken yaşı ilerlemesi ile birlikte hastalığın görülme oranı artar. Uzm. Dr. Uğur Mıhçıyazgan

Her 100 kişiden birinin sorunu olan göz tansiyonu ya da glokom, tüm körlüklerin de yüzde 5'inden sorumlu tutulmaktadır. 1 yaş altındaki tüm bebeklerin mutlaka göz kontrolünden geçirilmesi önerilmektedir. Türkiye'deki istatistikler net olarak bilinmemekle birlikte 40 yaş üzeri her 100 kişiden 1'inde göz tansiyonu saptanmaktadır. "Konjenital Glokom" olarak tanımladığımız bu hastalık her yaşta görülebilir, ancak 40 yaş üzerinde daha sık tespit edilmekte ve yaşı ilerlemesi ile birlikte hastalığın görülme oranı artar.

Göz içindeki işlevlerin yapılabilmesi ve gözün normal sertliğinin korunabilmesi için özel bir sıvı salgılanır. Bu dinamik bir olaydır yani sıvı bir taraftan salgılanırken diğer taraftan da özel bir takım bölmelerden gözü terk eder. Eğer boşaltımın olduğu bu bölgelerde herhangi bir sebeple dışı akımda yavaşlama meydana gelirse göz tansiyonu giderek artar ve normalin üst sınırı olan 20 değerini aşar. Görme duyusunu beyine taşıyan sinir hücreleri belirli bir göz içi basıncı değerine kadar sağlıklı çalışmasını sürdürebilir. Eğer göz içi tansiyonu normal değerleri aşarsa sinir hücrelerinde kayıplar başlar. Her bir gözde 1 milyon 200 bin civarında hücre vardır. Bunların tamamı harap olduğunda ise körlük gelişir. Tabii bütün bu olayların gelişmesi için belirli bir süreye ihtiyaç vardır. Bu sürenin uzunluğu ise hastalığın ani mi yoksa yavaş mı başladığına, göz içi basıncının ne kadar yükseldiğine ve hastadaki damar sertliği gibi göz sinirinin beslenmesini bozan sistemik problemler olup olmamasına göre değişir.

Belirtiler için geç kalmayın!

Ani göz tansiyonu yükselmesi, oldukça çarpıcı belirtilerle karşımıza çıkar. Gözde ve göz arkasına yayılan şiddetli, delici tarzda bir ağrı, bunun yanında görme bulanıklığı, cisimlerin etrafında renkli haleler görme, bulantı ve kusma en belirgin şikâyetlerdir. Bu hastalar şikâyetlerinin ağırlığına rağmen daha şanslı hastalık grubunu oluştururlar çünkü, bu kadar ağır bir tablo olduğu için hastalar mutlaka bir hekime görüneceklerinden erken tanı konması söz konusu olacaktır. Ancak ani göz tansiyonu yükselmesi ile

karşılaştığımız hasta sayısı tüm hastaların oldukça küçük bir bölümünü oluşturur. Asıl büyük grupta göz tansiyonu yavaş yavaş artar ve göz bu artışa uyum sağlar yani ağrı duyulmaz. Hastalık herhangi bir belirti vermeksizin yıllar boyu ilerlemeye devam eder. Belirtiler başladığında yani görmeme şikayeti ortaya çıktığında çoğunlukla geç kalmıştır.

Hastaların çok büyük bir çoğunluğunda son döneme kadar hiç bir bulgu yoktur. Bu yüzden pek çok hasta tesadüfen yakalanır. Muayene sırasında tansiyonun yüksek ölçülmesi ya da göz sinirinde hasar tespit edilmesi üzerine daha ileri tanı yöntemlerine başvurulur.

İlk basamakta yapılması gereken, bilgisayarlı görme alan muayenesidir. Bu test, gözdeki sinir hücrelerinin çeşitli ışık şiddetlerine olan hassasiyetini ölçen ve her bir gözün gördüğü toplam alanı belirleyen bir testtir. Hastalığın tespitinde ve takibinde büyük önem taşır. Bilgisayarlı görme alanı dışında ayrıntılı ve tabii ki daha pahalı yöntemler de mevcuttur. Bunların en bilinenleri; ultrasonik metotlarla göz sinirine gelen kan akımının ölçülmesi ve özel görüntüleme yöntemleri yardımı ile gözdeki sinir tabakasının kalınlığının ölçülmesi yöntemleridir.

Göz tansiyonunu tedavi ederken basamak şeklinde bir yol izlenir. Hastalık teşhis edildikten sonra elimizde mevcut olan pek çok ilaç seçeneğinden hastalığın tipine en uygun olanına başlanır ve hasta takibe alınır. Gerekli aralıklarla göz tansiyonu ve görme alanı ölçümleri yapılır. Gereğinde başka ilaçlar eklenir. Bunlara rağmen göz tansiyonu düşmez, görme alanı bulguları ilerlerse ameliyat kararı verilir. Ameliyat lazerle, ya da klasik yöntemle yapılır. Ameliyatın başarı oranı yüzde 80-90 arasında değişir. Basamak tedavisi, doğumsal göz tansiyonu yüksekliğinde geçerli değildir. Bu hastalığın tedavisinde tek yol ameliyattır ve ne yazık ki başarı şansı, büyüklerdeki kadar yüksek değildir. Halk arasındaki adı karasu olan glokom geri dönüşümü olmayan bir hastalıktır. Tedavideki amaç hastalığın yakalandığı evrede durdurulması ve daha fazla hasar oluşmasını engellemektir. Teşhis edilip tedavi altına alınmayan glokom, kalıcı körlükle sonuçlanır.

Müşteri memnuniyetinin sırrı satış sonrası hizmettir!

ASSIST LINE, geniş ürün yelpazesi ile müşterilerinizin memnuniyeti için çalışır.

- Yol Yardım ✓
- Ev ve İşyeri Yardım ✓
- Konut Hasar Onarım ✓
- İşyeri Hasar Onarım ✓
- Seyahat Yardım ✓
- Sağlık Yardım ✓
- Evcil Hayvan Yardım ✓
- PC Yardım ✓
- Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri ✓
- Hasar Yönetimi ✓
- Call - Center Hizmetleri ✓
- Butik Hizmetler ✓



ASSIST LINE,
Türkiye genelinde
4500 hizmet
birimi ile
çalışmaktadır.

Cumhuriyet Caddesi 47/1 Çınar Apt. K: 2
ELMADAĞ / İSTANBUL
Tel: 0 212 334 20 00 Faks: 0 212 334 20 01
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

Türkiye'de hizmet vererek ISO 9001 kalite belgesi almaya hak kazanan ilk asistans şirketi.



Avrupalı sigortacılar hedefleri tutturamadı

Şubat ayından itibaren bir bir son çeyrek bilançolarını açıklamaya başlayan Avrupalı sigortacıların büyük kısmı beklentileri karşılayamadı. AXA, Zurich ve Aviva gibi birkaç şirket ve reasürans devleri hariç çoğu Avrupalı sigortacı beklenen karı yakalayamadılar. Şirketlerin hedeflere ulaşamadığı en büyük etkenler Yunanistan devlet tahvillerindeki düşüş, artan rekabet ve elbette euro bölgesindeki borç krizine bağlı olarak sigorta yatırım ürünlerine yönelik talep düşüşleri olarak sıralanıyor. Özellikle yatırım ürünleri sunan hayat şirketlerini etkileyen bu durgunluğun üstüne bir de geçen yıl yaşanan beklenmedik doğal afetler eklenince çoğu şirketin de beklentileri yakalayamaması çok şaşırtıcı olmadı.

Allianz beklentileri karşılayamadı

Allianz, son çeyrekte 492 milyon euro gibi oldukça düşük kâr açıkladı. Bu beklenmedik düşüşte şirketin özellikle Yunanistan'ın borç krizinden etkilendiği yönünde yorumlar yapılmasına neden oldu. Avrupa'nın en büyük sigortacısının son çeyrekte yaklaşık 1 milyar euro kâr açıklaması bekleniyordu. Diğer yandan Allianz, tüm yıl kârının ise 2.55 milyar euro olduğunu açıkladı. Bu rakam, şirketin

2010'da elde ettiği 5 milyar euro'ya göre yüzde 50 düşüşü ifade ediyor. Ancak şirket yönetimi, hissedarlara hisse başına ödenecek kâr payının 4.5 euro'da sabit kalacağını açıkladı.

Ageas'ın kaybı beklenenden büyük

Belçika merkezli sigorta grubu Ageas ise 2011'de beklentilerin üzerinde zarar açıkladı. Diğer sigortacılar gibi Yunanistan krizinden etkilenen şirket, zorlu piyasa koşullarının hayat sigortalarını vurmasından ve artan rekabetten de muzdarip. Geçen yıl 578 milyon euro zarar ettiğini açıklayan şirketin zararının 500 milyon euronun altında kalması bekleniyordu. Grup, sadece hayat sigortaları branşında 425 milyon euro zarara uğradığını açıkladı. Ageas, 2010'da 377 milyon euro kâr etmişti. Belçika'da AG Insurance olarak faaliyet gösteren grup, Britanya'da Tesco marketleri için sigorta satıyor. Hollandalı sigortacı Aegon da son çeyrekte beklentileri karşılayamadı ve 81 milyon euro kar açıkladı.

Gelirler düştü kar arttı

Gelişmelerden hayat sigortacıları kadar olumsuz etkilanmeyen elementer branşta ise Zurich, Axa ve Aviva kar açıkladılar. Zurich Financial beklentileri yakalayamasa da 2011 yılı

kârını yüzde 10 artışla 3 milyar 766 milyar dolara çıkarmayı başardı. Piyasa değeri açısından Avrupa'nın üçüncü büyük sigortacısı olan Zurich Financial, aynı zamanda hissedarlarına 17 frankla en yüksek kâr payı ödeyen İsviçreli şirket oldu. Avrupa'nın iki numaralı sigortacısı Axa ise geçen yıl karını yüzde 49 artırarak 4.32 milyar euro olarak açıkladı. Satışları düşmesine rağmen (yüzde 2) Axa'nın karını artırmasının en büyük sebepleri şirketin maliyet daraltıcı önlemleri ve Çinli sigortacı Taiking Life'daki payını satması olarak görülüyor. Öte yandan Britanya'nın ikinci büyük sigortacısı Aviva ise beklentilerin üzerinde karını (yüzde 6) artırarak 2,5 milyar sterline çıkardı (3.93 milyar dolar).



Skandalın faturası hem yöneticiye hem çalışana



Britanya'da çıkan The Independent gazetesinin haberine göre Lloyds Banking Group geçen sene 13 üst düzey yöneticisine ödediği yaklaşık 2 milyon sterlin tutarındaki primleri geri

istiyor. Bu kararlar finans grubu, 2008 kriz yılında koyduğu, işler kötü gittiğinde primleri geri alma hakkına dair kuralı ilk defa uygulamış olacak. Lloyds'un primleri geri istemesinin sebebi ödeme koruma sigortası (PPI) satışlarında yaşanan skandal. Normalde çalışanlara bireysel ya da konut kredileriyle birlikte satılan bu sigortalar, işsizlik ya da çalışamama durumunda sigortalının yerine kredi taksitlerinin geri ödemesini karşılıyor. Fakat Lloyds Banking Group tarafından satılan

poliçelerin büyük kısmı daha ziyade işsiz ve serbest meslek sahiplerine satıldığını için grup büyük tazminat talebiyle karşılaştı. Nitekim finans grubu yanlış satışlardan ötürü sigortalılara 3.2 milyar sterlin ödemek zorunda kaldı. Bu yüzden yöneticilere ödediği primleri geri çağırması haklı görülen finans grubunun diğer yandan çalışanlara ödenen primlerde de kesintiye gideceğini açıklaması pek hoş karşılanmadı. Bu sene 106 bin çalışanın primlerinden kesintiye gidileceği açıklandı.

İran petrolüne sigorta da yok

Hindistanlı gemicilik firmaları, İran ham petrolünü ihraç eden tankerleri sigortalatmakta zorlanıyor. Avrupa Birliği'nin İran'a uyguladığı ambargonun 1 Temmuz'da yürürlüğe girecek olması İran petrollerini taşıyan denizcilik firmalarını da etkiliyor. Avrupa ve ABD'nin sert ambargosunun sebebi, İran'ı atom enerjisi ve nükleer silah planından vazgeçirmek...

Nitekim bu ambargoyla artık Avrupalı sigortacıların, İran petrolü taşıyan firmaların tazminat taleplerini karşılamaları yasaklanacak. Bu durumdan en fazla etkilenenlerse ağırlıklı olarak İran petrolü ithal ve sevk eden Hindistan'ın kamu şirketi Shipping Corp. of India ve diğer Hindistanlı deniz taşımacılığı firmaları olacak. Hindistan'ın

yanı sıra Çin ve Japonya da İran'dan büyük miktarda petrol ithal eden ülkeler olarak bu yasaktan etkilenecekler.

Henüz ambargo yürürlüğe girmeden petrol



ihracı düşen İran'da, petrol satışlarının giderek daha fazla azalması bekleniyor.

Diğer yandan, bu yasakların yerel sigortacı-

ların işine yaraması bekleniyor. Çünkü çoğu firma şimdiden yeni sözleşmelerini askıya aldılar. Bu durumda en güçlü rakipler ise Japonya, Çin, Rusya ve Ortadoğu'daki denizcilik sigortacıları olacak. Ancak, Japonya'nın en büyük denizcilik sigortacısı Japan's P&I Club, gemi başına 8 milyon dolarlık teminat sağlayacak güçte...

İran'ın petrol elitleri de bu duruma bir çözüm düşünüyorlar. İran yönetiminin ambargoya misilleme olarak petrolü farklı yollardan sevk etmek ya da petrol fiyatlarında indirim gitmek gibi araçları kullanması söz konusu olabilir. Bu tür ambargolara alışık ve manevra kabiliyeti yüksek olan İran'ın yeni pazarlara yöneleceği de konuşulan alternatifler arasında.

Eşcinsellere eş sigortası



Bir eşcinsel kamu çalışanı, ABD San Francisco'da açtığı davayı kazanarak eşile aynı sigorta planına kayıt yaptıрма hakkı kazandı. Davaya bakan hakim, Evlilik Savunma Yasası'nın anayasaya aykırı olduğu gerekçeyle, federal devlet çalışanının aynı cinsiyetten eşinin sağlık sigortası planına dahil olması gerektiğine karar verdi. Söz konusu yasa,

eşcinsel hakları savunucuları tarafından uzun süredir eleştiriliyordu. Kararın ilginç taraflarından biri de yargıcın muhafazakâr cumhuriyetçi eski başkan George Bush tarafından atanması oldu. Davacıyı savunan avukat Rita Lin ise bu kararın eşcinsel evlilikleri için vergi ve emeklilik gibi alanlarda daha geniş etkileri olabileceğini açıkladı.

Sompo Japan'ın derecesi düştü

Standard & Poor's (S&P), Sompo Japan Sigorta'nın ABD'deki kolu olan Sompo Japan Insurance Co. of America'nın (SJA) notunu 'A+'dan 'A'ya indirdi. S&P tarafından 22

Şubat'ta yapılan açıklamaya göre, bu yeni notun ana şirket Sompo Japan Insurance Inc. (SJI) için

büyük önem taşıdığı, çünkü derecelendirmenin grup derecelendirme yöntemine göre yapıldığı belirtildi. Sompo Japan Insurance Inc.'in notu A+ ve görünümü "durağan" olarak belirlenmişti. S&P'nin değerlendirmesi-

ne göre SJA ana şirketin global stratejisinden ve iş modelinden etkilenirken, ana şirket de Amerika'daki kolundan güç alıyor ve Japon müşterilerine sigorta



satışında önemli bir rol oynuyor. Dolayısıyla SJA'nın notu için olası bir artış SJI'ya bağlı. Derecelendirmedeki bu düşüşün özellikle Japonya'daki deprem sonrasında NKSJ Group'un piyasa değerindeki kötüleşmeden kaynaklandığı açıklandı.

HSBC sigortadan çıkıyor

HSBC, genel sigorta birimini 914 milyon dolara Fransız sigorta devi AXA ve Avustralyalı QBE Insurance Group'a satmak için anlaştı. Avrupa'nın en büyük finans gruplarından HSBC, bu satışla birlikte ana faaliyet konusu bankacılık dışındaki segmentlerden çıkış planında büyük bir adım atmış oldu. Finans devinin yeni CEO'su Stuart Gulliver yönetiminde aldığı bu stratejik kararda, bankalara getirilen katı sermaye yeterlilik kuralları doğrultusunda

maliyet azaltma çabalarının da etkili olduğu düşünülüyor. HSBC'nin bu satışı, AXA ve QBE ile 10 yıllık bankasürans anlaşmasını da kapsıyor. Satıştan elde edilecek nakit akışının yanı sıra HSBC, komisyon ve kâr bazı ödeme de alacak.

Anlaşmanın AXA açısından da anlamı büyük. Sigorta devi, bu anlaşma sayesinde 2015'te Avrupa'nın iki numaralı sigorta şirketi olma hedeflerine bir adım daha yaklaşacak. Öte yandan, yükselen piyasalar-



daki varlığını da güçlendirecek. Nitekim satışla ilgili basına açıklama yapan AXA CFO'su François-Valéry Lecomte, söz konusu anlaşmanın grubun organik büyüme hedefiyle uyumlu olduğunu vurguladı.

AIG'den rekor kâr

Küresel sigorta devi American International Group, muhasebe hesaplarındaki değişikliğin de yardımıyla 2011'in son çeyreği için 19.8 milyar dolar düzeyinde rekor bir kâr açıkladı. Bu hareketle şirketin pazar payı bir anda yüzde 6 yükselmiş oldu. Yüksek kârın kaynağı ise grubun finansal kriz dönemindeki kayıpları için aldığı devlet yardımı ve onlarca milyar dolarlık geliri üzerinden vergi ödemeyecek olması.

CPP: "Geleceğimiz tehlikede"

Britanyalı kredi kartı sigortacısı CPP, ülkedeki Finansal Hizmetler Otoritesi'nin (FSA) yeni taleplerinden dolayı geleceklerinin tehlikede olduğunu açıkladı. Hatırlanacağı gibi FSA, geçen yıl mart ayından itibaren bu şirketi incelemeye almıştı. Piyasa denetleme işlevi gören FSA, CPP'yi müşterilerine adil davranmamakla, kimlik bilgilerinin çalınma riskini fazla

abartmakla ve ürünlerinin işlevini yeterince açıklamadan satış yapmakla itham ediyor. Kesin kararını açıklamadan



önce daha fazla inceleme yapmak isteyen FSA, bir yandan da CPP'in yeni satış sözleşmelerinde değişikliğe gitmeyi

planlıyor. Bunun üzerine bir basın toplantısı düzenleyen CPP CEO'su Paul Stobart, "FSA'ya taleplerinin aşırı olduğunu ve şirketin geleceğini tehlikeye attıklarını söyledik" dedi. Bu arada, Barclay's'ın kredi kartı Barclaycard için sözleşme yenilenmemesi, CPP'nin bu incelemenin zararlarını somut olarak yaşamaya başladığının bir göstergesi olarak yorumlanıyor.

Swiss Re kârını üçe katladı

Şubat ayı sonunda bilançosunu açıklayan Swiss Re, 2010'a göre kârını üçe katladı. Beklentiler, reasürans devinin 1.79 milyar dolar kâr etmesini yönündeydi. Ancak şirketin sert geçen bir yılın ardından 2.6 milyar dolar gibi rekor bir kâr açıklaması hissedarlarını sevindirdi. Nitekim Swiss Re, kâr payını artıracığını açıkladı. Üstüne bir de hissedarlarına özel bir kâr dağıtımı yapma ihtimali bulunuyor. Çünkü şirketin kredi borçlarının büyük kısmını ödediği biliniyor.

Piyasa değeri açısından dünyanın iki numaralı reasürans şirketi olan Swiss Re, 2010 yılında 863 milyon dolar kâr açıklamıştı. Başta Tayland depremi (680 milyon dolar) ve Japonya depremi (1.19 milyar dolar) olmak üzere geçen yıl art arda gelen doğal felaketler sonrasında şirket, 3.5 milyar dolarlık hasar talebiyle karşılaşmıştı. Felaketlere rağmen Swiss Re, 2011'de kârını üçe katlayarak olumlu tahminleri bile geride bıraktı. Bu rekor kâr artışında rol oynayan en önemli faktörler; yatırımlardan elde

edilen yüzde 5 geri dönüş oranı, nispeten düşük vergi oranı, hasar primlerindeki yüzde 11 artış ve 1.3 milyar dolarlık rezervin serbest bırakılması olarak gösteriliyor. Diğer yandan piyasa değeri açısından en büyük reasürans şirketi olan Munich Re'yi (0.71 milyar euro) karda geride bırakan Swiss Re, ocak ayı sözleşme yenilemelerinde de rakibini geride bırakarak reasürans fiyatlarında yüzde 4 artış sağladı. Swiss Re CFO'su George Quinn, 2012 yılında da primlerin artmasını beklediklerini açıkladı.

Gelecek
kaygısı
olmayan
güzel
bir yaşam
için



Bireysel Emeklilik

 **444 9 BES**
237
vakifemeklilik.com.tr

Gelin; siz de **Bireysel Emeklilik Planları**’mızdan size en uygun olanını seçin, bugünden biriktirmeye başlayarak **geleceğinizi şimdiden güvence altına alın.**

Küçük birikimler yarını belirler

 **Vakıf Emeklilik**

Akıllı Yaşam | Nisan 2012 | 29

Avrupa krizi borçlu şirket sayısını artırdı

Coface'ın "Ülke riskleri Değerlendirmesi" raporuna göre, Euro bölgesinde ticari ödeme zorluğu yaşayan şirket sayısı yüzde 28 artış gösterdi. İtalya ve İspanya'daki kırılgan diğer Avrupa ülkelerinde de ticari hayatı olumsuz etkiliyor.

Ticari alacak sigortası devlerinden Coface, 2011 yıl sonu verilerine göre hazırladığı "Ülke Riskleri Değerlendirmesi" raporunu açıkladı. 156 ülkedeki ticari işletmelerin ödeme alışkanlıklarının yanı sıra ülkenin ekonomik ve politik görünümüne dayanarak hazırlanan raporda 2012 yılına yönelik beklentiler de analiz edildi. Raporun en önemli sonucu, Avrupa'da yaşanan sistemsel krizin şirketlerin ekonomik saygınlığını önemli ölçüde etkilediği oldu. Ticari işlemler çerçevesinde ödeme temerrütlerinin ortalama düzeyini ölçen Coface, özellikle Euro bölgesindeki krizin şirketlerin ödeme gücünü belirgin biçimde etkilediğini vurguluyor. 2009 yılının ikinci yarısından itibaren daha ziyade gelişmiş ülke ekonomilerini etkisine alan durgunluğun, Euro bölgesindeki krizin kötüleşmesiyle beraber 2011 yazından sonra daha da kötüye gittiğine dikkat çekiliyor. Ortalama olarak şirketlerin ekonomik saygınlığının giderek azaldığının, böylece krizin yeni bir yön aldığının altı çiziliyor. Raporda, özellikle İtalya'nın durgunluk dönemine girmesiyle beraber dünya genelinde durumun daha kritik bir hal aldığı vurgulanıyor. 2012 yılında Avrupa ekonomisinin yüzde 0.1 oranında daralacağı öngörülüyor. Buna karşılık ABD'deki büyüme oranının yüzde 1.6

artarak istikrar kazanması bekleniyor. 2012'de en belirgin toparlanma sinyali ise yüzde 1.8 artış beklenen Japonya ekonomisinden gelecek. Coface'ın raporuna göre, genel olarak gelişmiş ekonomilerdeki büyümenin 2012 yılında yüzde 1.1 olması bekleniyor. Gelişmekte olan ülkelerinse bu yıl 2011'e göre GSYH'da 0.6 puanlık düşüşle ortalama yüzde 5.1 büyüme oranı yakalayacağı tahmin ediliyor. Diğer yandan bu yıl, gelişmekte olan Avrupa ekonomilerinin, gerek ticari bankacılık gerekse dış bankacılık kredi kanalları yoluyla Euro krizinin etkisine en çok maruz kalan bölgeler olması bekleniyor.

Borçluluk oranları arttı

Coface, ödenmemiş borçlarda görülen ciddi artışla birlikte 2011 yılının ikinci yarısında şirketlerin ödeme alışkanlıklarında belirgin bir kırılganlık olduğunu işaret ediyor. 2011 yılında Euro bölgesindeki şirketlerin ödenemeyen borçlarında yüzde 28 gibi göze çarpan bir artış olduğu vurgulanıyor. Dünya genelindeki ortalama artışın ise yüzde 19 olduğu belirtiliyor. Coface'ın raporu, artan finansal bağımlılık ile Avrupa Birliği ve birlik dışındaki bankaların Avrupa ülkelerinin borçlarına maruz kalması nedeniyle durumun 2008 yılında yaşanan şoktan farklı görüldüğünün de altını çiziyor.

bu dönemde çok daha başarılı yönetilmelerine karşılık bu krizin etkilerini en çok şirketlerin hissedeceğini, 2012 yılında Avrupa'da ciddi oranda daha zayıf olan büyümenin, kredi olanaklarının tükenmesiyle birleşince, şirketlerin kredi riskini büyük ölçüde etkileyebileceğinin altını çiziyor.

Coface'ın İtalya ve İspanya'ya ilişkin değerlendirmesini bir kademe düşürerek A4'e (yatırım yapılabilir) seviyesine getirdiği duyuruldu. Raporda, İtalya'nın yüksek kamu borcu nedeniyle, İspanya'nın ise özel sektörünün borç seviyesi nedeniyle savunmasız kaldığına dikkat çekiliyor. Güney Avrupa'nın iki önemli ekonomisinin 2012 yılı faaliyetlerinde daralma yaşanacağı belirtilen raporda, Coface'ın 2011 yılının başından itibaren söz konusu ülkelerdeki şirketlerin ödemeye ilgili sorunlarında yüzde 50 artış gözlemlendiği kaydediliyor.

Talep daralması kırılganlığı artıracak

Raporda, gelişmekte olan Avrupa ekonomilerinin de Euro bölgesindeki talep daralmasından ve finansman hareketlerinden önemli ölçüde etkileneceği belirtiliyor. Coface, açık ekonomilerdeki büyümenin 2011'deki yüzde 4.1'den bu yıl yüzde 2'ye, yani yarı yarıya düşeceğini öngörüyor.

Diğer yandan, Kuzey Afrika ve Ortadoğu'da yaşanan politik çalkantı dalgasının, gelişmekte olan ekonomilerde politik risklerin geri döndüğünü bildiren bir dönüm noktası olduğu düşünülüyor. Coface raporunda, 2011 yılında politik riskler nedeniyle birçok ödememe durumunun kaydedildiğine dikkat çekiliyor. Bu arada Coface, Türkiye'nin notunu Eylül 2010 döneminde A4 yani "yatırım yapılabilir" olarak belirlenmişti. Şirketin son değerlendirmesinde de bu not değişmedi.

ÜLKE RİSKİ DEĞERLENDİRMELERİNDEKİ DEĞİŞİKLİKLER			
	Ülke	Ekim 2011	Ocak 2012 kararları
Batı Avrupa	İspanya	A3 ↘	A4
	İtalya	A3	A4
Gelişmekte olan Avrupa	Slovenya	A2 ↘	A2 ↘
	Çek Cumhuriyeti	A2	A2 ↘
	Slovakya	A3	A3 ↘
	Hırvatistan	A4 ↘	B
	Macaristan	A4	B
Diğer gelişmekte olan ülkeler	Mısır	B ↘	C
	Nijerya	D ↘	D
	Suriye	C ↘	D
	Gana	C	C ↘
	Moğolistan	D ↘	C
	Sierra Leone	D	D ↘

Paris'te düzenlenen 16. Ülke Riski Konferansı'nda açıklanan raporu değerlendiren Coface Yönetim Kurulu Başkanı François David, kurumların krize hızlı tepki vermemesi nedeniyle finansal piyasalardaki olumsuz tahminlerin reel ekonominin oyuncu- larında güvensizliğe neden olduğunu düşünüyor. Ayrıca

Afili Bankacılık'tan fon ve mevduatı birleştiren, ikisi bir arada hesap.



MevduatFON

- Mevduatınızın %10'unu yatırım fonlarında değerlendirir, daha avantajlı faiz oranlarından yararlanırsınız.
- Birikimlerinizi derseniz Altın Fon'da, derseniz Endeks Fon'da değerlendirebilirsiniz.
- Afili Bankacılık ayrıcalığıyla piyasanın getirdiği fırsatlardan öncelikli olarak yararlanırsınız.

Afili Bankacılık size ve ailenize özel, çünkü hayat Deniz'de güzel.



DenizBank

Mesleki sorumluluk sigortaları için yazılan poliçe sayısı 200 bine yaklaştı. Hemen hemen tüm doktorlar sigortalandı. Şimdi sıra zorunlu olmayan mesleklerde. İlk sırada mali müşavirler, muhasebeciler, avukatlar ve mühendisler var. Büyümenin asıl motoru ise tüketici davaları olacak.

Emel Coşkun /

ecoskun@finansgundem.com

Siz sigortalısınız ya muhasebeciniz?

Türkiye’de mesleki sorumluluk sigortalarına ilgi her geçen gün artıyor. Genellikle tıp doktorları için zorunlu olduğu bilinen bu sigorta türüne artık mali müşavirler, avukatlar, mimar ve mühendisler gibi belirli meslek grupları da giderek daha fazla ilgi gösteriyor.

Mesleki sorumluluk sigortalarının en büyük faydası şüphesiz, mesleğini yaparken oluşabilecek bir hatadan ya da kusurdan zarar gören taraflardan sigortalıya gelebilecek tazminat taleplerini karşılaması...

Aksigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Ali Doğdu, artık tüketici haklarının yasalar ve yönetmeliklerle daha fazla korunduğuna, hizmet sektöründeki ihmallere karşı

tüketicinin korunmasının her geçen gün daha fazla önem kazandığına işaret ediyor. Doğdu, “Bu sigortayla meslek erbabı, olası bir hata neticesinde ödemek zorunda kalacağı büyük tazminatları ve diğer bazı olumsuz etkileri sigorta şirketine transfer edebiliyor” diyor.

Mesleki sorumluluk poliçeleri temel olarak mesleğini icra ederken sigortalının başına gelebilecek hata, atlama ve ihmal kusurlarını teminat altına alıyor. Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, söz konusu sigortanın önemini ve faydalarını şöyle özetliyor:

“Her meslek sahibi mesleki sorumluluklarını yerine getirirken bazı hatalar yapabilir. Böyle bir durumda hizmet verilen kişi

mağdur olabilir ve doğrudan ya da dava yoluyla meslek sahibinden bunu tazmin etmek isteyebilir. İşte mesleki sorumluluk sigortası, gerek meslek sahibinin gerekse hizmet alan kişinin mağdur olmamasını sağlıyor.”

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez ise mesleki sorumluluk sigortalarının tüm bunların yanı sıra kamu yararı sağlamada da önemli bir rol üstlendiğini vurguluyor. Sönmez, bu sigortaların mesleki hizmetlerin kalitesinin yükselmesine önemli katkı sağladığını düşünüyor.

200 bine yakın sigortalı var

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) verilerine göre, geçen yıl



Doktorlar için 2010 yılında çıkarılan Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mesleki Sorumluluk Sigortası kapsamında yaklaşık 135 bin doktor sigortalandı. Geçen sene 41 bin kişinin sigortalandığı zorunlu olmayan mesleklerde ise serbest muhasebeci mali müşavirler (SMMM), avukatlar, mühendisler, mimarlar ve noterler başı çekiyor.

hem doktorlara yazılan zorunlu hem de ihtiyari mesleki sorumluluk sigortalarının da yaklaşık 176 bin sigorta poliçesi yazıldı. Ancak bu poliçelerin tıp doktorları, sigorta acenteleri gibi zorunlu sorumluluk poliçelerini kapsamadığını, bir kısmının da şirketler adına düzenlendiğini hatırlatalım. Bu hesaplama dikkate alındığında söz konusu sigortanın koruması altında mesleklerini icra

edenlerin sayısının 200 bin civarında olduğu tahmin ediliyor.

Doktorlar için 2010 yılında çıkarılan Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mesleki Sorumluluk Sigortası kapsamında yaklaşık 135 bin doktor sigortalandı. Geçen sene 41 bin kişinin sigortalandığı zorunlu olmayan mesleklerde ise serbest muhasebeci mali müşavirler (SMMM), avukatlar, mühendisler, mimarlar ve

Hangi ek teminatlar alınabilir?

- Türkiye dışında yürütülen mesleki faaliyetlerden kaynaklanan ve Türkiye Cumhuriyeti mahkemeleri haricinde bir mahkemede açılan tazminat davaları ve tahkim,
- Her türlü haksız rekabet,
- Her tür patent, telif hakkı ile ticaret unvanı, marka ve benzeri fikri mülkiyet hak ihlallerinden kaynaklanan tazminat talepleri,
- Sigortalının mesleki faaliyeti ifası sırasında anne, baba, kardeş, eş ve çocuklarına karşı sorumluluğundan doğan tazminat talepleri,
- Her türlü çevre kirliliğinden doğrudan veya dolaylı olarak doğan sorumluluklar nedeniyle gelen tazminat talepleri,
- Çevreye verilebilecek zarardan kaynaklanan tazminat talepleri,
- Bir sözleşmenin ifasına veya özel bir anlaşmaya dayanıp, sigortalının yasal sorumluluk ölçüsünü aşan her tür talepleri,
- İdari ve adli para cezaları dahil her tür ceza ve cezai şartlar,
- Sigortalının iflasına bağlı olarak ortaya çıkabilecek her tür zarar,
- Sigortalının aleyhine cezai takibata geçilmesi hâlinde, bu takibattan doğan diğer bilumum masraflar.

Hangi durumlar teminat dışında?

- Sigortalının, policede belirlenmiş ve sınırları hukuk kuralları ve etik kurallarla tespit edilen mesleki faaliyeti dışındaki faaliyetlerinden kaynaklanan tazminat talepleri,
- Mesleki faaliyetin ifası sırasında sigortalı tarafından kasten sebep olunan her tür olay ve davranışlar,
- Sigortalı veya çalıştırdığı kişilerin, policede belirtilen mesleki faaliyeti ifa ederken alkol, uyuşturucu ya da narkotik maddelerin tesiri altında bulunması sonucunda meydana gelen olaylar.



noterler başı çekiyor. Ancak bu rakam içinde zorunluluk getirilen sigorta acenteleri ve sigorta brokerlerini de saymak gerekiyor.

İhtiyari, yani zorunlu olmayan mesleki sorumluluk sigortalarındaki prim hacminin geçen yıl 100 milyon liraya ulaştığı tahmin ediliyor. Sadece ihtiyari mesleki sorumluluk sigortalarını kapsayan bu tutar 'genel sorumluluk' toplam prim üretiminin (390 milyon TL) yaklaşık dörtte birine karşılık geliyor. Diğer yandan, poliçe adetleri açısından mesleki sorumluluk sigortalarında neredeyse her dört poliçeden üçünün tıp doktorları adına yazıldığı görülüyor. Ancak zorunlu sigortaların prim üretimindeki hacminin ancak ihtiyari sigortalar kadar olduğu tahmin ediliyor. Nitekim hem zorunlu hem de zorunlu olmayan mesleki sorumluluk sigortalarında Anadolu Sigorta'nın toplam prim üretimi 30 milyon 520 bin lira olduğunu söyleyen Levent Sönmez, tıp doktorları için yazılan poliçelerin payının yüzde 85'ten fazla olmasına karşılık, prim hacmindeki payının yüzde 50'nin biraz üzerinde olduğuna işaret ediyor. Kesin rakamlar olmamakla birlikte ihtiyari mesleki sorumluluk sigortalarındaki prim üretiminde en büyük payı ise serbest muhasebeci ve mali müşavirler ile avukatların aldığı biliniyor.

Mesleki sorumluluk sigortaları Türkiye'de büyük bir potansiyele sahip. Potansiyel meslekler arasında 100 bin civarında mali müşavir ve muhasebeci, 100 binden fazla mühendis, 90-100 bin de avukat olduğu biliniyor. Sektör yöneticileri, sadece bu mesleklerde 300 binden fazla sigortalı potansiyeli olduğuna işaret ediyor.

Kaybolan doküman da kapsama alınabilir

Mesleki sorumluluk sigortaları tarafından sunulan temel teminatlara ilaveten bir dizi ek teminat almak mümkün. Genelde yargılama giderleri ve avukatlık ücretlerini kapsayan hukuksal koruma ile ferdi kaza ek teminatları alınabiliyor. Muhasebeci ve mali müşavirler için ayrıca, sigortalının sorumluluğu gereği ödeyeceği SSK primi, vergi, vergi cezası, gecikme zammı ve gecikme faizi de limitler dahilinde teminata dahil edilebiliyor. Genel olarak yöneticileri kapsayan sorumluluk sigortalarında ise yaptıkları işin risklerine ve elbette şirketin finansal durumuna göre teminatlar ve dolayısıyla primler belirlenebiliyor. Ek teminatlar meslek bazında değişiklik gösterebiliyor. Levent Sönmez, manevi tazminat talepleri ve doküman kaybının en yoğun talep edilen teminatlar arasında olduğunu söylüyor. Mali müşavirler için hasar durumu ve talep edilen limitlere göre değerlendirme yapılabilir.

Aksigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Ali Doğdu ise yurtdışındaki bir mahkemede açılan tazminat davalarının, sigortalının ailesine karşı sorumluluklarından doğan tazminat taleplerinin, çevre kirliliğinin yanı sıra manevi tazminat taleplerinin de teminatlara eklenebileceğini söylüyor. Kasıtlı hareketlerden kaynaklanan zararlar da kapsam dışında tutuluyor.

Bin 500 liraya 250 bin lira teminat
Zorunlu mesleki sorumluluk sigortalarının kapsam ve limitleri Hazine Müsteşarlığı tarafından belirleniyor. İsteğe bağlı yaptırılan mesleki sorumluluk sigortalarında ise teminat ve limitler, diğer branşlarda olduğu gibi tamamen kişinin isteğine ve riskin boyutuna bağlı olarak belirleniyor.

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, bazı kurumların bir mesleğin icra edilebilmesi için mesleki sorumluluk sigortasını zorunlu tuttuğunu, alınması gereken limiti rakamsal

olarak belirleyebildiğini, bunun da cironun belli bir oranı şeklinde hesaplandığını söylüyor.

Mevcut tarife göre tıp doktorları için teminat limiti talep başına 400 bin, yıllık toplamda ise 1 milyon 800 bin lirayla sınırlandırılıyor. Primlerse doktorun uzmanlık dalına ve hasar geçmişine göre belirleniyor. Yıllık primler örneğin, birinci risk grubundaki adli tıp uzmanları için 150, ikinci risk grubundaki pratisyenler için 400, üçüncü risk grubundaki çocuk cerrahisi uzmanları için 500, dördüncü risk grubundaki doğum uzmanları içinse 750 lira olarak belirleniyor.

Zorunlu olmayan meslek sigortalasındaki primlerse mesleki riskler, yıllık ciro ve istenen teminat çerçevesinde belirleniyor. AXA

Sigorta'nın verdiği örneğe göre, yıllık 72 bin lira brüt geliri olan bir yeminli mali müşavir için 250 bin lira yıllık limitli bir poliçenin bedeli bin 500 lira civarında. Bu poliçeyle mali müşavirin hata ya da kusurundan kaynaklanabilecek tazminat taleplerinin yanı sıra yargılama ve avukatlık ücretleri, sigortalın sorumluluk gereği ödeyeceği SSK primleri, vergi ve cezası, gecikme zammı ve faizi limitler dahilinde karşılanıyor. Poliçe özel şartları dahilinde ise poliçenin düzenlendiği yıldaki faaliyetlerden kaynaklanan hata ve kusurların yol açabileceği hasarlar sözleşme bitiminden itibaren 5 yıl içinde ihbar ve talep edilebiliyor. Prim hesaplanırken elbette mali müşavirin hasar geçmişine ve şirketin faaliyetlerine bakıldığını hatırlatmakta fayda var.

Mesleki Sorumluluk sigortalarında poliçe adetleri (2011)

Şirket	Zorunlu olmayan poliçe adet	Tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu MSS	Toplam poliçe adedi
Chartis Sigorta	18.486	0	18.486
Anadolu Sigorta	5.334	40.038	45.372
Groupama Sigorta	3.214	9.616	12.830
ERGO Sigorta	2.903	7.695	10.598
Allianz Sigorta	1.824	4.025	5.849
Aksigorta*	1.738	15.635	17.373
Euro Sigorta	1.186	0	1.186
Yapı Kredi Sigorta	730	9.225	9.955
Güneş Sigorta	675	2.113	2.788
Neova Sigorta	649	0	649
Hür Sigorta	589	98	687
Ray Sigorta	443	1.736	2.179
Axa Sigorta	287	32.701	32.988
HDI Sigorta	0	3.286	3.286
Diğer	2.808	8.663	11.471
Toplam	40.866	134.831	175.697

*Aksigorta'nın resmi verilerdeki toplam poliçe adedi üzerinden Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu MSS yüzde 90 olarak hesaplanmıştır.

Kaynak: TSSB



"Başka meslekler için de zorunlu olacak"

Levent Sönmez
Anadolu Sigorta GMY



"Yeni Türk Ticaret Kanunu talebi artıracak"

Ali Doğdu
Aksigorta GMY



"Profesyonel tüm meslekler uygulanabilir"

Hasan Altaner
Güneş Sigorta GMY

Mesleki sorumluluk sigortalarına ilgi gelişmiş ülkelere kıyasla oldukça düşük. Ancak son dönemde AB'ye uyum politikaları paralelinde yasa ve mevzuatlarda yapılan değişiklikler, hayata geçirilen zorunlu sigortalar ve artmakta olan tazminat taleplerinin yol açtığı yeni risk algısı, bu sigortaya talebin gelişmesi için uygun bir ortam oluşturuyor. Şu anda tıp doktorları, sigorta ve reasürans brokerleri, sigorta acenteleri ve elektronik imza sağlayıcıları için zorunlu olan mesleki sorumluluk sigortasının ileride diğer bazı meslek grupları için de zorunlu hale getirilmesi söz konusu olabilir. Önümüzdeki dönemde özellikle avukat ve SMMM/YMM meslek gruplarından talebin artmasını, yakın gelecekte bu meslekler için de zorunlu sigorta uygulamasına geçilmesini bekliyoruz. Ancak avukat ve SMMM/YMM meslek grupları için yapılacak tarife primlerin serbest bırakılmasını, eğer bu şekilde olmayacak ve sabit tarife oluşturulacaksa da sigorta sektörünün bu konudaki görüşlerinin alınmasını istiyoruz.

Son yıllarda sigorta bilincindeki gelişmeye bağlı olarak kişi ve kuruluşların sorumluluklarından doğacak risklerinin sigortaya transferi konusunda talepler artıyor. Yeni Türk Ticaret Kanunu'yla birlikte söz konusu taleplerin daha da artacağını öngörüyoruz. Çünkü yeni kanun kapsamında şahsi sorumlulukların da oldukça büyük olduğunu görüyoruz. Yeni dönemde işe girerken sorulacak sorulardan biri de "Bir yönetici olarak benim kişisel sorumluluk sigortam yapılacak mı" olacaktır. Ayrıca tıbbi kötü uygulama gibi zorunlu sigorta çeşitlerinin artması da sorumluluk sigortalılarını yaygınlaştıracaktır. Bu ürünün daha fazla talep görebilmesi için sorumluluk bilincinin artması, tüketiciyi koruyan yasaların net olarak belirlenmesi, meslek sahiplerinde risk algısı oluşması, genel fiyat düzeyinin sigortalının ulaşabileceği ancak sigorta şirketlerinin de zarar etmeyeceği şekilde belirlenmesi ve sigorta şirketlerinin yeterli düzeyde portföy büyüklüğüne ulaşması gerekiyor.

Son yıllarda hem yaşanan mağduriyetler nedeniyle açılan davaların artması hem de bazı mesleki sorumluluk sigortalılarının zorunlu olması bu konuda bilincin artmasını sağladı. Güneş Sigorta olarak her geçen yıl aldığımız talep sayısında önemli bir artış olduğunu gözlemliyoruz. Ayrıca Avrupa Birliği uyum yasaları da gelişimi hızlandıran ve ilgiyi artıran bir başka etken... Mesleki sorumluluk sigortalıları, hekimler ve sigorta acenteleri için zorunlu. Bu yüzden ağırlıklı olarak zorunlu tutulan tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk sigortası ve sigorta acenteleri için mesleki sorumluluk sigortası yapıyoruz. Mali müşavirler, muhasebeciler ve avukatlar için de mesleki sorumluluk sigortası yapıyoruz. Aslında bu sigorta, profesyonel olarak eğitimi alınarak icra edilen ve fikren çalışılan bütün meslekler uygulanabilir. Bunlara örnek olarak eczacılar, brokerler, eksperler, danışmanlar, yöneticiler, özel güvenlik şirketleri, avukatlar, noterler, özel güvenlik şirketleri gösterilebilir.



Sigortalı potansiyeli büyük ama...

Mesleki sorumluluk sigortaları Türkiye’de büyük bir potansiyele sahip. Zorunluluk-tan dolayı yaklaşık 135 bin tıp doktoru şimdiden bu sigortayla tanışmış durumda. Diğer yandan, potansiyel mesleklerden 100

bin civarında mali müşavir ve muhasebeci, 100 binden fazla mühendis, 90-100 bin de avukat olduğu biliniyor. Sektör yöneticileri, sadece bu mesleklerde 300 binden fazla sigortalı potansiyeli olduğuna işaret ediyor.

Aslında her alandaki yöneticiler arasında, özellikle de finans gibi sektörlerde dünyadaki örneklere paralel büyüme bekleniyor. Nitekim Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, mimar ve mühendisler için yapılan mesleki sorumluluk sigortasına taleplerin yavaş da olsa artış gösterdiğini söylüyor. Altaner’e göre, potansiyel sigortalı sayısı oldukça yüksek.

Söz konusu potansiyelin harekete geçirilebilmesi için öncelikle Hazine Müsteşarlığı’nın bu mesleklere yönelik genel şartları belirleyerek, kapsam ve limitlere belli bir standart getirmesi

isteniyor. Avrupa Birliği uyum yasaları çerçevesinde çıkarılan yeni Türk Ticaret Kanunu’nun da şirketlerin şeffaflaşmasını ve şahsi sorumlulukların artmasını sağlaması, dolayısıyla sigortalı sayısını olumlu etkilemesi bekleniyor. Levent Sönmez, “Sigorta şirketleri açısından en büyük sorunun, veri eksikliği sebebiyle riskin sağlıklı ölçümü ve fiyatlandırmada yaşanacak güçlükler olduğunu düşünüyoruz” diyor. Sönmez, hasar ve ödenen tazminat tutarı son derece düşük olduğu için meslek sahiplerinin risk algısı ve dolayısıyla sigorta ihtiyacının henüz gelişmiş ülkelerin gerisinde olduğuna işaret ediyor. Bu yüzden de mesleki sorumluluk sigortalarına ilgiyi harekete geçirecek en önemli faktörün, tüketicilerin ve zarardan etkilenen üçüncü tarafların tazminat taleplerindeki artış olacağını düşünüyor.

Genel Sorumluluk sigortalarında ilk 10 şirket

Şirket Adı	Pazar Payı (%)
Anadolu Sigorta	14,14
Axa Sigorta	12,50
Chartis Sigorta	10,69
Eureko Sigorta	8,77
Allianz	7,61
Yapı Kredi Sigorta	7,57
Aksigorta	5,61
Ergo Sigorta	4,84
Güneş Sigorta	4,68
Zurich	4,11
Toplam	80,53

*Pazar payı tüm genel sorumluluk sigortalarını kapsıyor.

Kaynak: TSRŞB



Renkli Emeklilik Planıyla Hayalleriniz Gerçeğe Dönüşüyor.



Aktif çalışma hayatında hepimizin üstlendiği roller farklı; avukat, müzisyen, öğretmen, ressam, doktor... Üstlendiğimiz rollere göre belirlediğimiz farklı yaşam stillerimiz olsa da, emeklilik dönemi için yaptığımız planların ortak özelliği, çalışma hayatımızın temposu nedeniyle fırsat bulamadığımız tüm hayallerimizi gerçekleştirebilmek. Siz emeklilik hayallerinizi anlatın, BNP Paribas Cardif Emeklilik de Renkli Emeklilik Planı ile onları gerçeğe dönüştürsün.

Renkli Emeklilik Planı farklı risk algılamalarına ve getiri beklentilerine göre hazırlanmıştır. BNP Paribas Cardif Emeklilik'in uzman danışmanları mevcut hayat standartlarınızı, emeklilik dönemindeki getiri beklentilerinizi ve finansal deneyimlerinizi değerlendirerek size en uygun fon dağılımını sunar.

Renkli Emeklilik Planı'nda beş ana renk kapsamında farklı yatırımcı profillerine uygun onbir fon dağılımı sunulur. Risk algılamanızın değişmesi ile birlikte fon dağılım oranlarınızı da istediğiniz gibi değiştirebilirsiniz. BNP Paribas Cardif Emeklilik'in emeklilik yatırım fonları profesyonel portföy yönetim şirketi tarafından, finansal piyasalardaki değişimlere göre en yüksek getiriyi sağlayabilecek şekilde yönetilmektedir.

Renkli Emeklilik Planı Özellikleri

Bireysel Emeklilik Sistemi uzun vadeli bir yatırım aracıdır. Katılımcıların sistemin avantajlarından tam anlamıyla faydalanabilmeleri için en az 10 yıl düzenli katkı payı yatırımları ve 56 yaşını tamamlamış olmaları esastır. Renkli Emeklilik Planı da temel özellikleri ile katılımcıların sistemde uzun süreli kalmasını teşvik etmektedir.

Giriş Aidatı Avantajı: Renkli Emeklilik Planı'nda giriş aidatının bir kısmı ilk yıl içinde peşin ya da taksit ile ödenebilirken,

kalan tutar ertelenir. Katılımcının sözleşmesinin BNP Paribas Cardif Emeklilik'te en az beş yıl kalması durumunda kalan tutar tahsil edilmez.

Yönetim Gideri Kesintisi Avantajları: Renkli Emeklilik Planı'nda emeklilik hayalleriniz için yapacağınız tasarruflar, yönetim gideri kesintisinde yapılan indirimler ile artarak birikmeye devam eder. Plan kapsamında yapılan indirimler ile yönetim gideri kesintisi hem emeklilik hayalleriniz için yatırdığınız düzenli aylık katkı payına hem de birikimlerinize paralel olarak yüzde sıfıra kadar düşer. Böylece birikimleriniz bu kesintiden muaf olarak daha hızlı artar.

- Aylık Katkı Payı ve Ek Katkı Payına Göre Uygulanan Yönetim Gideri Kesintisi

Renkli Emeklilik Planı'nda ödenen aylık katkı payı ve ek katkı paylarının tutarlarına göre azalan yönetim gideri kesintisi bulunmaktadır. Ayda 900 TL ödeyen bir katılımcı için Yönetim Gideri Kesintisi sıfırdır.

- Kümüle Katkı Payı ve Ek Katkı Payı Toplamına Uygulanan Yönetim Gideri Kesintisi İndirimleri

Renkli Emeklilik Planı kapsamında katılımcılar düzenli katkı payı ve ek katkı payı ödemeleri ile ulaştıkları kümül tutara göre yönetim gideri kesintileri üzerinden indirimde sahip olurlar. Örneğin toplamda 9.500 TL ödemeye ulaşıldığında yönetim gideri kesintisi için %50 indirim elde ederken bu tutar 19.500 TL'ye ulaştığında kesinti sıfırlanır ve bu hak başka bir koşul aranmadan sözleşme süresince korunur. Kesintisiz emeklilik fırsatını sunan bu limite sözleşmenizin herhangi bir yılında ulaşabilir ve bu önemli fırsattan sözleşmeniz aktif olduğu sürece faydalanabilirsiniz.

BNP Paribas Cardif Hakkında

BNP Paribas Cardif Emeklilik, dünyanın en önemli finansal kuruluşları arasında yer alan BNP Paribas'ın sigortacılık faaliyetlerini gerçekleştirdiği BNP Paribas Cardif çatısı altında müşterilerine hizmet sunmaktadır.

BNP Paribas Cardif, bugün yaklaşık 9.000 çalışanıyla Avrupa, Asya ve Latin Amerika gibi farklı coğrafyalarda güçlü konuma sahiptir. Can ve mal sigortalarında profesyonelleşen BNP Paribas Cardif, güçlü konumu ve finansal yapısıyla Standart&Poor's tarafından AA- notuyla derecelendirilmiştir.

BNP Paribas Cardif Emeklilik sahip olduğu yerel tecrübe ve BNP Paribas Cardif'in uluslararası bilgi birikimiyle müşterilerine hayatlarının her dönemine uygun profesyonel güvenceler sunulmaktadır. Tüm müşterilerimiz gibi sizin de hayata güvenle ve gülümseyerek bakabilmeniz için, sizleri Türkiye'nin dört bir yanında hizmet sunan Türk Ekonomi Bankası şubeleri ve acentelerimize bekliyoruz.

www.bnpparibascardif.com.tr / Müşteri İletişim Merkezi 444 43 23

Şimdi sıra avukatlarda...

Mesleki sorumluluk sigortalarına zorunlu olmayan mesleklerin ilgisi artıyor. 2011’de büyük kısmı serbest muhasebeci ve mali müşavirlerden oluşan yaklaşık 18 bin 500 kişiyi sigortalayan Chartis Sigorta’nın Finansal Sigortalar Müdürü Sare Bayat’a göre şimdi sırada avukatlar var... **Emel Coşkun** / ecoskun@finansgundem.com

Chartis Sigorta, sektör için nispeten yeni bir alan olan mesleki sorumluluk sigortalarında poliçe sayısındaki yüksek payıyla dikkat çekiyor. Geçen yıl zorunlu olmayan mesleki sorumluluk sigortalarında neredeyse her 2 poliçeden biri Chartis’e ait. Geçen yıl çoğunluğu serbest muhasebeci ve mali müşavir olmak üzere 18 bin 486 kişiyi sigortaladıklarını söyleyen

Chartis Sigorta Finansal Sigortalar Müdürü Sare Bayat’a göre, ihtiyaç-

ri sigortalardan büyük bir pay alan mali müşavirlerden sonra avukatlar mesleki sorumluluk sigortalarının büyüme motoru olacak...

Türkiye’de mesleki sorumluluk sigortalarına ilgi ne düzeyde?

Sare Bayat: Türkiye’de mesleki sorumluluk sigortalarına ilgi 2007 yılı sonlarından itibaren gözle görülür hale geldi.

Sanırsız bu sigortaları daha tanınır hale getiren meslek grubunun serbest muhasebeci mali müşavirler/yeminli mali müşavirler (SMMM) olduğunu söylemek yanlış olmaz. Bunda da kuşkusuz bu meslek sahiplerinin sayısının çokluğu etkili oluyor. Bu noktada SMMM’ler için mesleki sorumluluk sigortasının zorunlu olmadığını belirtmeliyiz. Dolayısıyla zorunlu bir talepten bahsetmiyoruz. 2012 yılına geldiğimizde bu ilgi düzeyinin ciddi bir şekilde arttığını gözlemliyoruz.

Bu ilgi artışını nasıl açıklıyorsunuz?

İlginin artması aslında mesleki sorumluluk bilincinin arttığına da işaret ediyor. Bunun yanı sıra hekim mali sorumluluk gibi zorunlu bir sigortanın ölçülebilir talep

üzerindeki etkisini çıkarsanız bile, 2011 yılına kadar mesleki sorumluluk sigortalarında sürekli bir büyüme gözlemlendi. Mesleki sorumluluğun zorunlu olduğu meslek grupları arasında doktorlar, yapı denetçileri, sigorta acenteleri ve brokerleri, sigorta ekspertizleri, seyahat acenteleri ve gümrükçüleri sayabiliriz.

2011 yılında 56 bin 500 poliçe yazıldığı görülüyor. Tahmini olarak kaç kişi sigortalı? Hangi meslekler yoğunluklu olarak kullanıyor?

Elimizdeki verilere dayanarak, 2011 yılında yazılan poliçelerde en fazla ağırlığı olan iki mesleki grubunun serbest muhasebeci mali müşavir ve avukatlar olduğunu düşünüyoruz. Genelde bu meslek gruplarında bireysel poliçe yapıldığından “57 bin civarında kişi sigortalıdır” diyebiliriz. Bu arada, şirket olarak tüzel kişiliklerin de mesleki sorumluluk sigortası alabildiğini hatırlatmak isterim. Şirkette çalışan tüm çalışanlar da böylelikle sigortalı oluyorlar.

Türkiye’de mesleki sorumluluk sigortalarının prim tutarına

Sare Bayat
Chartis Sigorta
Finansal Sigortalar
Müdürü



dair bir rakam yok. Sizin bu konudaki tahmininiz nedir?
Bence 100 milyon TL'lik bir pazardan bahsediyoruz. Zaten halihazırda 51 milyon TL yazılıyor.

Chartis'in hangi mesleklerle yönelik mesleki sorumluluk sigortası var?
Zorunlu olarak sigortalı olarak ek olarak serbest muhasebeci/ yeminli mali müşavirler; avukatlar; multimedya şirketleri; çağrı merkezi, pazarlama/tanıtım, bilgi işlem, müşteri ilişkileri, bordrolama, insan kaynakları gibi destek hizmeti veren şirketlerin mesleki faaliyetleri; teknoloji firmaları; telekom firmaları; mimar-mühendisler; sigorta araçları ve seyahat acenteleri mesleki faaliyetlerinden dolayı teminat sağlayabildiğimiz meslek gruplarıdır.

2011'de kaç kişiyi sigortaladınız? Oransal olarak hangi meslekler ağırlıkta?
SMMM'ler ağırlıklı olmak üzere yaklaşık 8 bin kişi sigortaladık.

Bu sigortanın genel kapsamı ve teminat limitleri nedir, nasıl belirlenir?

Genel kapsamı, genel şartlarda da belirtildiği üzere kısaca şöyle ifade edebiliriz: Sigortalıların poliçede belirtilen ve ilgili taraflarca konusu tarif edilerek sınırları çizilen mesleki faaliyeti ifa ederken yaptıkları kusurlu fiilleri,

ihmal veya hataları sebebiyle sözleşme süresi içinde kendilerinden talep edilen zararlara karşı teminat sağlanır. Teminat limitleri genelde ciroya göre belirlenir.

Hangi ek teminatlar alınabilir?
Doküman kaybı, ek savunma masrafları veya yargılanma giderleri, yeni iktisap edilen iştirak teminatları ek olarak sağlanabilir.

Bu sigortalıların kişi ve kurumlara faydasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bunu tek kelimeyle açıklamak istiyorum: Profesyonellik... Müşteri olarak aldığınız mesleki hizmeti veren meslek mensubunun profesyonel olmasını istersiniz. Size verilen hizmet beklediğiniz gibi olmaz ve bundan dolayı bir zarara uğrarsanız, hizmeti veren kişinin bu zararınızı tazmin edebilecek güvenilir bir meslek mensubu olmasını istersiniz. Dolayısıyla meslek mensubu her ne kadar mesleki sorumluluk sigortasını sadece bir gider olarak görse de büyük resme bakıldığında getirisi gayet yüksektir.

Şirketler açısından bu sigortayla ilgili en büyük sorun nedir? Ne tür değişiklikler gerekiyor?
Şirketler derken sigorta şirketleri olarak anlıyorum. Sektörde bu sigortalardaki en büyük sorun long-tail; yani riskin ya da hasarın hangi poliçe dönemine vuracağını



bilmemektir... Dolayısıyla volüm bazlı/yüksek montanlı satışlara ilk başladığınızda karlısınızdır. Ancak bir yıl sonra bakarsınız ki hasar frekansınız yükseliyor. Portföy dengesini koruyabilmek adına sıra dışı kararlar almak durumunda kalabilirsiniz. Bu ürünün daha çok satılabilmesi için öncelikle müşterilerin ürünle ilgili çok iyi ve detaylı bir biçimde bilgilendirilmesi gerekir. Özellikle de meslek grubu odalarının bu ürünün tanıtımında aktif rol oynaması gerektiğini düşünüyorum.

Türkiye'de yeni bir sigorta türü olarak önümüzdeki dönemde hangi meslekler ya da kurumlar arasında mesleki sorumluluk sigortalarının yayılacağını öngörüyorsunuz?

SMMM'lerden sonra avukatlarda da ciddi bir artış olacağını düşünüyoruz. Henüz mevcut penetrasyon yüzde 5 seviyelerinde bile değil.

Bu ürünlerin satılabileceği mesleklerde çalışan sayısı ne kadar? Potansiyel müşteri sayısı nedir?

Burada yaklaşık bir sayı vermek dahi zor. Ancak kesinlikle 100 bin kişinin üzerinde bir potansiyel olduğunu düşünüyoruz.

Meslek mensubu her ne kadar mesleki sorumluluk sigortasını sadece bir gider olarak görse de büyük resme bakıldığında getirisinin gayet yüksek olduğu anlaşılır.



Mesleki sorumluluk, bir kişinin, mesleğini icra ederken, üçüncü şahıslara vermiş olduğu zararın tazminini ifade eder.

Mesleki mesuliyet sigortaları

Bu ürün ile sadece meslek sahipleri çok daha rahat bir şekilde mesleklerini icra eder hale gelmekle kalmıyor, bu kişilerle temas eden üçüncü şahıslar da korunarak bir anlamda gerçekleştirilen mesleki faaliyetle ilgili bir güven çemberi oluşturuluyor.

Mehmet Kalkavan / TSRŞB Genel Sekreter Yardımcısı

Medeniyet seviyesi ile hukuk sisteminin ilerlemesi, birçok değişimi, gelişimi de beraberinde getiriyor. Bu gelişimin yansımalarından bir tanesi de mesleklerde uzmanlığın üst seviyelere çıkması ve sorumluluk kavramları. Meslekte uzmanlaşma ve sorumluluk kavramları, mesleki sorumluluk kavramını öne çıkarırken, bu durum mesleğini icra edenleri bir takım yükümlülükler altına itiyor, bu mesleklerin icrası nedeniyle zarara uğrayanlara da bir takım haklar kazandırıyor.

Mesleki sorumluluk, bir kişinin, mesleğini icra ederken, üçüncü şahıslara vermiş olduğu zararın tazminini ifade eder. Kuaförünüz saçınızı kuruturken yakarsa, doktorunuz yanlış bir tedavi uygulayıp ta size zarar verirse, restoranda servis yapılırken yeni takım elbisenizin üzerine bir şey dökülürse, kuru temizlemede elbiseniz ütülenirken yakılırsa... Bunların hepsi mesleki sorumluluk kavramı içerisine girer. Yukarıdaki örneklerden bazıları düşük tazminatlarla giderilebilse de, zarar kimi zaman çok yüksek meblağlara ulaşabilir ve mesleği icra edenleri maddi anlamda zor durumda bırakabilir. Zarara sebebiyet veren meslek sahibi zor duruma düştüğünde, zarar verdiği kişinin kayıplarını da telafi edemediği zaman, sorun toplumun tamamını ilgilendirir hale dönüşür. Her iki tarafta da ortaya çıkabilecek bu zorluk ve mağduriyetleri bertaraf edecek kurumsal bir çözüm mevcut; Mesleki Sorumluluk Sigortası. Bugün için piyasada bulunan bu tür sigortalar “Mesleki Sorumluluk Sigortası Genel Şartları” altında oluşturuluyor. Bu şekilde sunulan sigortalar ihtiyari, diğer bir deyişle isteğe bağlı sigortalardır. Sigorta şirketlerine danışarak, mesleğinizden dolayı üçüncü şahıslara verebileceğiniz zararları teminat altına alan bir ürünle-ri olup olmadığını öğrenebilir, bu ürüne sahip olarak mesleğinizi icra ederken sebep olacağınız zararlarla

ilgili karşılaşılabileceğiniz tazminatları, sigorta şirketine devredebilirsiniz.

Gelişmiş ülkelerde, toplumu yakından ilgilendiren meslek kollarına ilişkin mesleki sorumluluk sigortaları zorunlu hale getirildi. Ülkemizde de bu yönde bazı mesleklerde zorunlu sigorta uygulaması bulunuyor. Buna verebileceğimiz en önemli örnek hekim zorunlu mesleki sorumluluk sigortası. Bu sigortanın resmi adı ise “Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Mesuliyet Sigortası”. Bu sigorta ile bir hekimin kendi uzmanlık alanında gerçekleştireceği hatalı uygulamalar sebebiyle neden olacağı zararlar, işlem başına 400 bin TL’ye kadar teminat altına alınıyor. Bu şekilde, birçok hekimin kendi mali imkanları ile tek başına altından kalkamayacağı tazminatlar, bu sigorta vasıtasıyla ödenebilir hale geliyor. Arzu eden hekimler, zorunlu sigortanın sağlamış olduğu bu teminat tutarının üzerini de karşılayan, isteğe bağlı sorumluluk sigortası olarak daha geniş bir korumaya kavuşabiliyorlar.



Primler serbest belirlenmeli

Çoğu zaman, zorunlu sigortalar sadece tazminatların ödenmesini sağlayan bir araç olarak görülüyor. Bu bakış açısı son derece yanlış, çünkü zorunlu sigorta uygulaması mesleklerini icra ederken çok sık hata yaparak üçüncü şahıslara zarar veren kişileri sistem dışına itiyor. Yapılan her hataya paralel olarak sigorta primleri artmakta ve yükselen prim belli bir seviyeye ulaştığında kişi mesleğine devam edemez hale geliyor veya işveren primi daha düşük olan başka bir çalışanı tercih ediyor. Diğer bir deyişle, zorunlu sigorta vasıtasıyla hatalı çalışan kişiler ayıklanarak sistem dışına çıkarılıyor. Bu ayıklamanın olabilmesi için primin sigorta şirketlerince serbestçe belirleniyor olması gerekiyor. Yukarıda örnek olarak verdiğimiz hekim zorunlu mesleki sorumluluk sigortasının bu fonksiyonunu ele alalım. Ülkemizde bu sigortanın primi sigorta şirketlerince hekimin risk profiline göre değil, devlet tarafından belirlendiğinden bu işlev yerine getirilemiyor. Hekim ne kadar hata yaparsa yap-sın, primine en fazla 375 TL zam yapılabiliyor ki bu tutar yarı yarıya hekim ve işvereni tarafından paylaşılıyor. Yurt dışı uygulamalarda ise sigorta primi serbestçe sigorta şirketi tarafından belirleniyor. Hekim çok sayıda hatalı uygulama yaptığında ve bunun sonucunda da tazminat talepleri ortaya çıktığında, sigorta primi hızla yükseliyor ve kimi örneklerde hekimin sigorta primi yüz bin dolarlarla ifade edilebiliyor. Böylelikle riski yüksek hekimler istihdam edilebilir olmaktan çıkarken sistem dışına da itiliyorlar.

Burada hekim mesleki sorumluluk sigortası örnek olarak verilmişse de her meslek dalı için bu durum geçerlidir. Bu ürün ile sadece meslek sahipleri çok daha rahat bir şekilde mesleklerini icra eder hale gelmekle kalmıyor, bu kişilerle temas eden üçüncü şahıslar da korunarak bir anlamda gerçekleştirilen mesleki faaliyetle ilgili bir güven çemberi oluşturuluyor. Asıl önemlisi de, sigorta şirketlerince prim ayarlamasına müsaade eden zorunlu mesleki mesuliyet sigortası, belirli bir standardın altında hizmet veren kişinin mesleki faaliyetini kısıtlayarak, hatta ortadan kaldırarak kamusal bir hizmeti yerine getiriyor.

BNP Paribas Cardif “Omuz omuza”



BNP Paribas Cardif Türkiye, 116 acente ve aracısı ile 19–21 Şubat 2012 tarihleri arasında Kıbrıs Girne Cratos Premium Otel’de düzenlediği Acente Konferansı’nda bir araya geldi. “Omuz Omuza” temasıyla hazırlanan, BNP Paribas Cardif Genel Müdürü Cemal Kişmir’in ve BNP Paribas Cardif Pazarlama ve Acente Kanalı’ndan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Çağlar’ın ev sahipliğini yaptığı Acente Konferansı’na BNP Paribas Cardif Türkiye üst yönetimi, TEB Portföy Genel Müdürü Ömer Yenidoğan da katıldı. 2012 yılı planları ve gelecek dönem strateji ve hedeflerinin konuşulduğu konferansta ünlü tiyatro sanatçısı ve şirket koçu Ali Poyrazoğlu da özel bir gösteriyle renk kattı. BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir, toplantıda yaptığı konuşmada, Cardif’in tüm dünyadaki operasyonlarında acente kanalının önemli yeri olduğunu belirtti. Bireysel Emeklilik ve Hayat sigortaları konusunda Türkiye’nin en güçlü ve donanımlı acente kanallarından birine sahip olmaktan gurur duyduklarını söyleyen Kişmir “Amacımız birlikte kazanan, büyüyen, bunun için birlikte düşünen

ve hareket eden, kısacası omuz omuza çalışan bir ekip olmak. Acentesine en yakın şirket olma vizyonu ile çalışma modelinin tüm sektöre örnek olmasını ve Acente Kanalımızın sigorta sektörünün beğeni ile takip edeceği başarılarla imza atması en büyük arzumuz” dedi.

Konferansta Cemal Kişmir’in sunumunun ardından konuşan BNP Paribas Cardif Pazarlama ve Acente Kanalı’ndan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Çağlar Acentesine en yakın şirket olma vizyonunu pekiştirerek; satış etkinliği, acentelerle iletişim, acente kanalı özelinde kurgulanan operasyonel süreçler konusundaki aksiyon planlarını paylaştı. Öğleden sonraki programda ünlü sanatçı Ali Poyrazoğlu başarısının sırlarını paylaştığı interaktif bir performans sergiledi. Ali Poyrazoğlu fark yaratmak ve yenilikçi olmak kavramlarını öne çıkardığı konuşmasında, konferansın da teması olan “omuz omuza” olmanın önemini vurguladı. Konferans canlı müzik eşliğinde Ziyet Sali’nin başarılı bir sahne performansı sergilediği gala yemeği ile son buldu.

“Sigortacılık güven ve sermaye işidir”

Aksigorta’nın banka kökenli Genel Müdürü Uğur Gülen’e göre, bankalar insanların sigortayla tanışmasında önemli rol oynuyor. Gülen, bu doğrultuda prim üretiminde Akbank’ın payını yüzde 25’e çıkaracaklarını söylüyor. **Barış Bekar** / akilliyasam@finansgundem.com

Eskiden bankacıydı, şimdi sigortacı. 10 yıl önce “bu sektörde gelecek var” dedi ve sigortacılığa adım attı. 2009 yılının mayıs ayında Aksigorta Genel Müdürü oldu. Her ne kadar kendisi kabul etmese de sektörün genç genel müdürleri arasında yer alıyor...

Gülen, bu göreve geldiğinde Aksigorta’yı iki kat büyüteceğini ve sektörün ilk üç şirketinden biri yapacağını açıklamıştı. İki yılda dediğini yaptı ve 8 yıl aradan sonra 2011’de Aksigorta’yı bir basamak atlatarak üçüncü sıraya yerleştirdi. Göreve atandığında genç ve tecrübesiz olarak değerlendirilen Gülen’in geçen yıl hem de yabancı bir ortak (Belçikalı Ageas Insurance International N.V) ile entegrasyon sürecinin devam ettiği bir süreçte şirketini prim üretimi

açısından bir basamak yükseltmesi dikkatimizi çekti. Akıllı Yaşam olarak bu ay Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen’in kapısını çaldık ve hem sektörü hem de Aksigorta’yı konuştuk...

Sigorta sektörü 2011 yılını nasıl geçirdi?

Türkiye ekonomisinin yüzde 8 büyüdüğü geçen yıl sigorta sektörü yüzde 20 büyüdü. Zaten genel olarak sektörün ekonominin iki katı bir büyüme trendi var. Genel ekonomi bir büyürse sigorta iki büyüyor. Büyümenin kendini gösterdiği alanlara bakıldığında ise olumlu göstergeler var. Çünkü bütün ürün gruplarında büyüme yaşandı. Ama büyümenin asıl lokomotifleri araç sigortaları oldu. Özellikle yılın ilk 8-9 ayında yeni araç satışlarında rekor kırılması sigorta sektörüne de yansdı.

Buna karşılık kârlılıklar o kadar pozitif değil galiba...

2011’in son rakamları henüz resmi olarak açıklanmadı. Ancak önceki yıllara oranla bir miktar daha iyi olacak gibi görünüyor. Hazine’nin karşılıklarla ilgili yeni düzenlemeleri şirketlerin kârını olumlu etkiledi.

Karşılık olayında ne değişti?

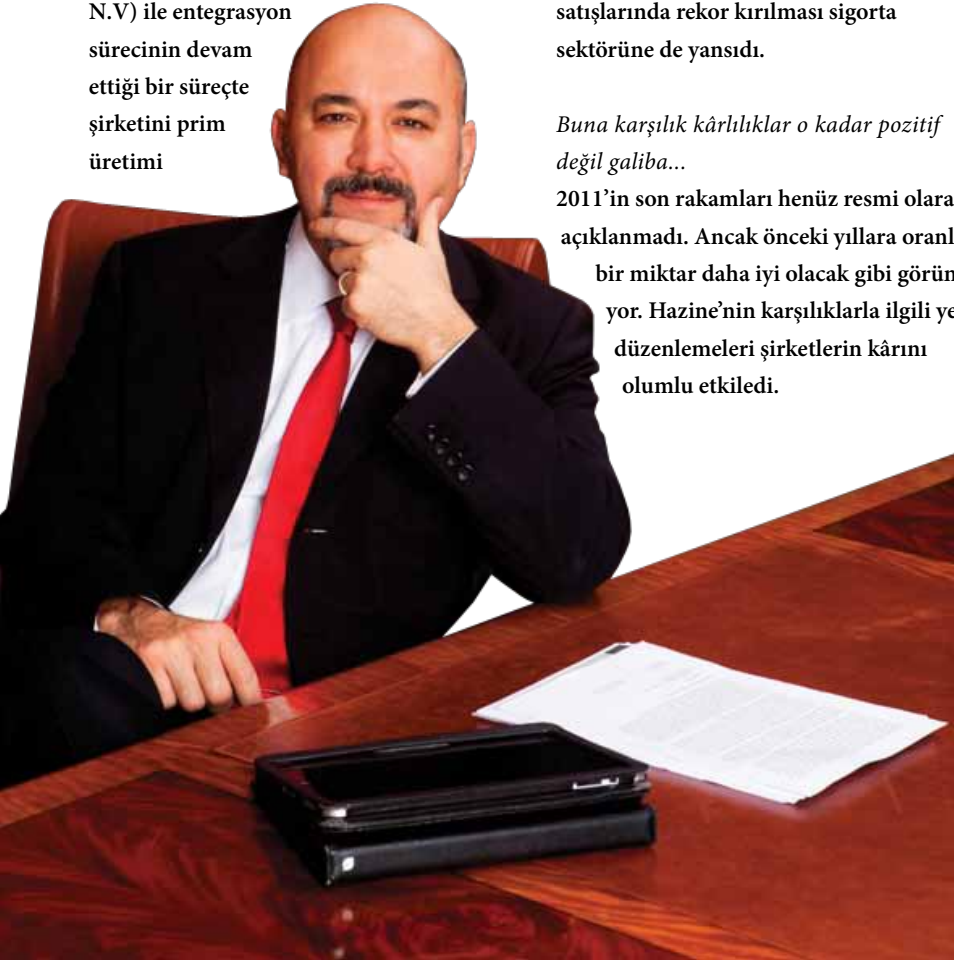
Bilindiği gibi bilançonun pasif tarafında hasar karşılıkları yer alıyor. Bunun altında da davalı dosyalar var. Davalı dosyaların bir açılma bedeli, bir de masraf ve faiz kalemi var. Yani tutar büyüyor. Diyelim ki biz bilançoda 100 TL karşılık yazıyoruz. Ama bu hepsinin kaybedeceğimiz anlamına gelmiyor. En azından 25’ini kazanıyoruz. Biz “Bu uygulama bizim rakamlarımızı tam olarak yansıtmıyor. Çünkü davaların en az yüzde 25’ini kazanıyoruz. Yani geçmişten böyle bir deneyim varsa bilançoğu doğru göstermek adına davalı dosyalar için 100 değil de 75 yazılabilir” dedik. Şu anda bu düzeltildi. Bu da bilançolarda hasar karşılıklarının azalmasını sağladı.

Bu yılın ocak ve şubat aylarında otomobil satışları düştü. Bu durum 2012 yılı için bir gösterge olabilir mi?

Bu durumda mevsimsel etkilerin payı büyük. Genelde ocak ve şubat ayları durgun geçer. Gerçi bu yıl bir düşüş kaçınılmaz görünüyor. Çünkü kurlardaki artış da satışlarda etkili oluyor. Dalgalanmaların çok olduğu dönemlerde insanlar geri çekiliyor. Yılın ilk aylarında satışlar düştü. Ayrıca 2011 talebin güçlü olduğu bir yıldır.

Uğur Gülen kimdir?

1966 yılında Antalya’da doğdu. ODTÜ Endüstri Mühendisliği’nden mezun olduktan sonra aynı üniversitede MBA eğitimi aldı. Bir süre MNG Bank’ta çalıştıktan sonra 2004 yılında Ak Emeklilik’e katıldı. Burada satış ve pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcılığını üstlendi. AvivaSa Emeklilik ile Ak Emeklilik’in birleşmesi sonrasında da bu görevini korudu. Genç kuşak sigortacıları olan Uğur Gülen, özellikle satış ve pazarlama konusunda uzman.



Bu yıl ertelenmiş bir talep yok. Yine geçen yıl 2000 cc ve üzerinde hacme sahip motorlara uygulanan vergi de az da olsa bir etki yaptı. Avrupa'daki kriz söylentileri de önemli. Her ne kadar biz etkilenmiyor gibi görünsek de psikolojik etkisi var. Her gün kriz haberleri yapılıyor. Bu da tedirginlik yaratıyor. Harcama yapılmıyor.

2012'de sigorta sektörü ne kadar büyüyor?

2012'de ekonominin yine büyümesini bekliyoruz. Sektör de en az ekonominin iki katı büyüyor. Biz 2012'de ülke ekonomisinin yüzde 4-5 gibi büyüyeceğini düşünüyoruz. Bu durumda sigorta sektörü de yüzde 10-15 arasında büyüyecektir. Büyüme yılın ikinci çeyreğinden sonra başlar.

Size göre sektörün en büyük sorunu nedir?

Sektörün en büyük sorunu, sigortalanma oranının çok düşük olması. Her ne kadar genel ekonomiden daha hızlı büyüsek de toplam prim üretiminin gayri safi milli hasılaya (GSMH) oranı hala yüzde 1.1 civarında. Yani pasta hala küçük. Sektör ne kadar büyürse büyüsün toplam pasta içindeki payı istenilen seviyelerde büyümüyor. Sigorta sektörü Türk toplumunun büyük kısmına yayılamadı. İkinci bir sorun da herkes aynı işi yapıyor. Çok oyuncu var ama hepsi de aynı alanlarda büyüme stratejisi izliyor. Sektörün yüzde 50'den

fazla motor sigortalarından oluşuyor. Bu tablo fiyat rekabetinin çok sert olmasına neden oluyor. Müşteriler de hizmete göre değil fiyata bakarak ürün alıyor.

Sektörde şirketlerin etkinliğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Büyüklerin pazar payı artıyor mu?

Elementer branşlarda en büyük dört oyuncunun pazar payı yüzde 50'nin altında. Bu çok dağınık bir gösterge. Ekonomik ölçekten yararlanmak için böyle olmaması lazım. Emeklilik ve hayat tarafından ilk dört oyuncunun pazar payı yüzde 70-80'ler civarında.

Sizce sektör ve şirketler açısından bunların hangisi sağlıklı bir yapıya işaret ediyor?

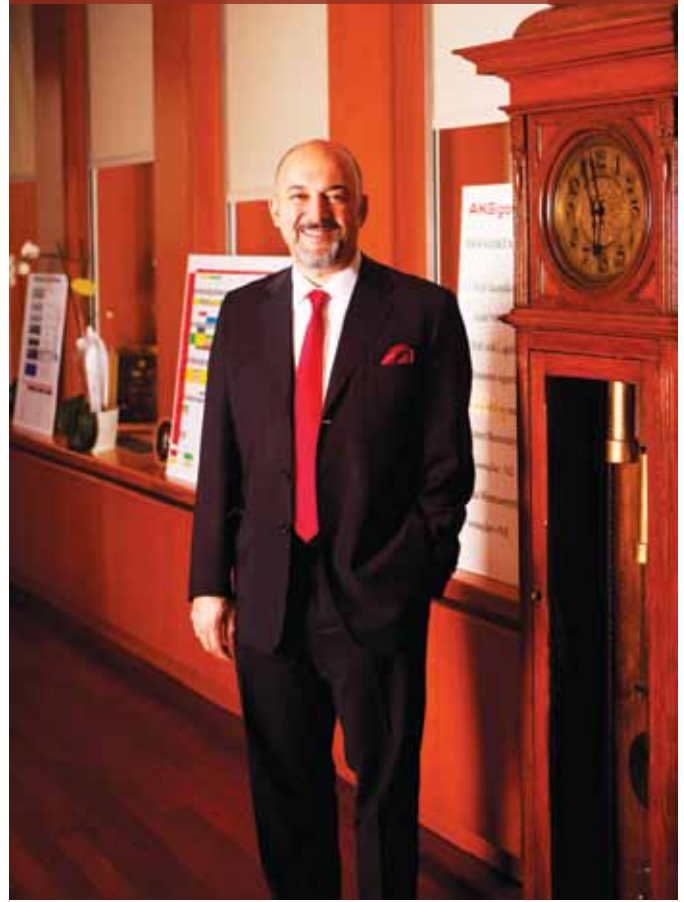
Sağlıklı olanı BES ve hayat tarafındaki pazar payları.

Kapasiteler daha doğru kullanılıyor.

Bu sorunların çözümü için neler yapılabilir?

Kamuya bu alanda hala önemli görevler düşüyor. Kamunun yapacağı çok şey var. Penatrasyonu genişletmek için zorunlu sigortaların artırılması, bunun için yeni sigorta alanlarının belirlenmesi gerekiyor. Çünkü sigortanın sosyal bir yönü var. Herkese fayda sağlayan bir sistem. Örneğin, sağlık sigortalarının önünün açılması lazım. Tamamlayıcı sigortalar da önemli. Düzgün bir yönetmenlik çıkarılırsa sektörün önü açılır.

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen 2012'de sigorta sektöründe büyümenin yüzde 15'i bulacağını söylüyor.



Büyük bir iş kolu yaratılmış olur. Özellikle konutlar için DASK yapılmalı. Deprem ülkesiysek buna ağırlık verilmeli. Daha bilinçli olmamız lazım. Ayrıca küçük işletme, esnaf ve KOBİ'lerin sigortalınması önemli. Buralarda sigorta zorunlu olmalı. Halka açık şirketlerin sigorta zorunluluğu olması lazım. Yönetici sorumluluk sigortaları yaygınlaştırılmalı. Sektör olarak ürün setimizi el birliğiyle artırmamız lazım. Bu da yetmiyor. Dağıtım kanallarını da yine elbirliğiyle güçlendirmemiz, büyütmemiz gerekiyor. Ürünü yaptıysak sigortalıya ulaştırmamız lazım.

Acenteler yetersiz mi?

Hayır. Yetersiz demiyorum.

Acenteler önemli bir kanal. Bir de bankalarla broker tarafı var. Yani üç ana kanal var. Buralar için de bir büyüme stratejisi belirlememiz lazım. Acente sayısı artırılmalı mı? Bu ve diğer konular üzerine sektör olarak kafa yormamız gerekiyor. Pasta büyüdüğü zaman herkesin daha mutlu olacağını düşünüyoruz.

Motor (kasko, trafik) sigortalarından herkes şikayetçi ama kimse de vazgeçemiyor. Neden?

Hasar prim oranlarına bakıldığında bu branştan para kazanan şirket sayısı çok az. Oluşan



Uğur Gülen

hacme göre yaratılan katma değer çok düşük. Ama buna rağmen bu ürün önemli. Çünkü müşteri tarafından talep gören bir ürün. Sigorta genelde talep edilen değil satılan bir ürün. Birinin anlatarak sattığı bir ürün.

Talep görseydi böyle olmazdı. Kimse sabah uyandığında “Bugün sigortaya ihtiyacım olabilir” diye düşünmüyor. Ne zaman talep ediyor? Araba aldığı anda talep ediyor. Çünkü trafik sigortası zorunlu. Ayrıca riskini gördüğü için “Kasko da yaptırmalıyım” diyor. Talep gördüğü için satışı kolay bir ürün. Motor sigortalarının yüzde 80-90’ını acenteler satıyor. Satışı kolay olduğu için acenteye ciddi bir akar sağlıyor. Diğer ürünlerse anlatılarak satıldığı için özel çaba istiyor.

Aksigorta geçen yılı nasıl geçirdi?

İyi bir yıl geçirdik. Göreve geldiğimizde iki katı büyüme hedefliyorduk. Dördüncü sıradan üçüncü sıraya yükseldik. 2011’de neler yaptık? 8 yıl aradan sonra ilk kez üçüncülüğe yükseldik. Yabancı ortakla olan

süreçlerimizi tamamladık. Yeni bir yapı kuruldu. Entegrasyon süreçlerini atlattık. 2011’de teknik gelirimiz artıya geçti. Sigortacılıktan para kazanmaya başladık. Genel gider rasyosu bakımından sektörün en iyi ikinci şirketi olduk. Kurumsal sosyal sorumluluğa ciddi yatırımlar yaptık. “Hayata Devam” projemiz çok önemli, bu yıl da devam edecek. 2011, Aksigorta için hem büyüme hem de kârlılık açısından iyi bir yıl oldu.

Nelere öncelik verdiniz?

Dağıtım kanallarına ağırlık verdik. Banka dağıtım kanalının portföy içerisindeki payını artırmaya odaklandık. Akbank tarafında iki yıl üst üste yüzde 50 büyüme gösterdik. Akbank kanalıyla 2009 yılında 75 milyon lira olan prim üretimimizi 150 milyon liraya çıkararak yüzde 100’den fazla büyüme gerçekleştirdik. Toplam prim üretiminde Akbank’ın payını yüzde 10’lardan 14’lere çıkardık. Hedefimiz bu oranı daha da artırıp yüzde 25’lere kadar çıkarmak. Acente tarafında da birtakım

iyileştirmeler yaptık. Acente gelirlerinin hedef odaklı belirlenmesi için yeni bir sistem kurduk.

İyi çalışan bir hedef komisyon sistemi kurduk. Acente hangi ürün gruplarından neleri kazanacağını biliyor. Bu sistematik bir şekilde işliyor. Acentelerin eğitimi için elektronik ortamı çok iyi kullandık. Sahaya bakan kadrolarımızı güçlendirdik. Bugün Aksigorta’nın acente yönetim kadrosunun sektörün en zengini olduğunu söyleyebilirim.

Sektör büyürken müşteri sayısı da artıyor mu?

Bizimki arttı. Çünkü primler artmadığı için müşteri sayısı artıyor. Araç satışları arttıkça yeni müşteriler katılıyor. Banka tarafında büyüdükçe müşteri sayımız da artıyor. Zaten bankanın en büyük avantajı da bu. Sigortayla yeni tanışan müşterilere satış yapıyor. Acentelerse daha çok sigortaya aşına müşterilere satış yapıyor. Banka ile acenteler birbirini tamamlıyor. Biri yeni müşteri sağlıyor, diğeri de iyi hizmetle müşteriye tutuyor.

Aksigorta’yı nasıl tanımlıyorsunuz? Müşteri neden Aksigorta’yı tercih etmeli?

Birincisi yaygın bir şirketiz. 900 Akbank şubesi, 1.500 acente ağı, 4.500 anlaşmalı kurumumuz var. Her yerde her zaman ulaşılabilir konumdayız. Sigortacılık güçlü bir sermaye, güven işi. Aksigorta, güçlü sermaye yapısıyla sorumluluklarını yerine getirebilen ve müşteri için güvenle özdeşleşen bir şirket. Sabancı Holding’in yerel gücü ve etik değerleri, yabancı ortağın gücü ve birikimi var. Tam takım ürün setleri sunuyoruz. Her türlü müşterinin her türlü sigortacılık ihtiyacını tek elden karşılayabiliyoruz. Bu ürünleri kullanan müşteri ihtiyaç duyduğunda, istediği zaman karşısında muhatap bulabiliyor. İş süreçleri çok iyi işliyor.

Her İhtimale Karşı
Sahip Olduğunuz Değerleri **KORUMAK** İçin Varız...



İŞİKSİGORTA

Her ihtimale karşı!



0216 633 71 00

www.isiksigorta.com.tr

İŞİK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

Şekerbank ve Tarsim Anadolu yollarında...

Şekerbank tarım bankacılığı ekipleri Hasat Kart ürününün yeni sigorta ödeme özelliğini tanıtmak için beşinci kez Anadolu turuna çıkıyor. Tarsim uzmanlarının da yer aldığı 150 kişilik ekip iki ay boyunca, 55 ilde 91 ilçe ve bin 300 köyü ziyaret edecek. Hedef 40 bin çiftçiye tarım sigortasının önemini anlatmak...

Şekerbank, 2008 yılından bugüne kadar 5 bin 500'e yakın köy ziyareti ile 150 bin çiftçiye ulaşan ve bu yıl beşincisi gerçekleştirilecek olan Hasat Kart Anadolu Turu kapsamında, çiftçiler ve tarım sektörünü bilinçlendirmeye yönelik yeni bir projeye imza atıyor. Devlet Destekli Tarım Sigortacılığı'nın Türkiye'deki tek temsilcisi olan Tarsim (Tarım Sigortaları Havuzu) işbirliğiyle gerçekleştirilen proje kapsamında 150 kişiden oluşan Şekerbank ve Tarsim uzman ekipleri, 55 il, 91 ilçe ile bin 300 köyü ziyaret edecek, 40 bin çiftçiye tarım sigortasının önemini anlatacak. Türkiye'de ilk kez tarım sigortası alanında ülke genelinde başlatılan bu bilinçlendirme kampanyasında tarlasını, bahçesini, serasını ya da hayvanlarını tarım sigortası ile güvence altına almak isteyen çiftçilere, eğitimler verilecek ve finansman desteği sağlanacak.

Sigorta ödeme özelliği

Türkiye'nin çiftçiye özel ilk ticari kart ürünü olan Hasat Kart'a tarım sigortası ödeme özelliği ekleyen Şekerbank yeni uygulamasında olası tüm risklere karşı tarım üretimini ve çiftçileri güvence altına almayı hedefliyor. Çiftçilerin tarım sigorta primlerinin yüzde 50'si devlet tarafından karşılanırken, bundan böyle sigorta bedelinin diğer yüzde 50'si Şekerbank'ın Hasat Kart'ı ile ödenebilecek. Çiftçiler, tarım sigortalarını, nakit sıkıntısına girmeden ekim zamanı Hasat Kart ile uygun koşullarda yapıp, ödemeyi kendi belirleyecekleri vadelerde hasat dönemin-



Halit Haydar Yıldız
Şekerbank İşletme ve Tarım
Bankacılığı Genel Müdür Yard.

de gerçekleştirebilecekler. Üstelik üreticiler, bankanın anlaşmalı olduğu üye işyerlerinden, uygun ödeme koşulları ile diğer tüm ihtiyaçlarını da karşılayabilecekler. Banka ayrıca, çiftçileri sigorta yaptırmaya teşvik etmek için, tarım sigortası kapsamında kullanılacak kredilerde de yüzde 20 oranında faiz indirimi uygulayacak.

Şekerbank İşletme ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Halit Haydar Yıldız, toplantıda yaptığı konuşmada, Türkiye'de ilk kez özel bir bankanın, bir kamu kuruluşunu da yanına alarak ülke çapında başlattığı bilinçlendirme kampanyasıyla tarım sektörünü desteklediğini söyledi. Yıldız, 59 yıldır çiftçinin yanında yer alan tarım bankacılığının köklü ismi Şekerbank'ın, 'Anadolu Bankacılığı'

misyonu ile hizmetlerini sadece bir bankacılık ürünü olarak değil, toplumsal fayda sağlayacak şekilde oluşturduğunu söyledi.

Tarım sigortacılığına ilişkin çalışmalarını da bankanın bu anlayışı doğrultusunda geliştirdiklerini ifade eden Yıldız, "Biz Şekerbank olarak sektörümüzde üstlendiğimiz sosyal misyonla faklaşıyoruz. EKO kredi, Üreten Emeklilik ve Nakit Akışına Dayalı Kredilendirme modelimizde olduğu gibi tarım sigortacılığı alanında da Tarsim ile gerçekleştirdiğimiz bu büyük işbirliği ile ülkemizin üretkenlerini desteklemedeki duyarlılığımızı, büyürken tüm paydaşlarımızla birlikte büyüme anlayışımızı sürdürüyoruz. Üstlendiğimiz bu sektör üstü misyonla hem üretime hem de ülkemiz ekonomisine fayda sağlamayı

amaçlıyoruz” diye konuştu.

Şekerbank tarım bankacılığı uzmanlarının her yıl tüm Türkiye’yi gezerek, çiftçilerin ihtiyaçlarını dinlediklerini ve elde ettikleri verilerle yerel ihtiyaçlara özel ürün ve çözümler geliştirdiklerini vurgulayan Yıldız, Şekerbank’ın yaygın ve yerleşik bankacılıktaki gücüyle sektöründe ayrıştığını söyledi. Hasat Kart’ın aynı zamanda sektöre örnek bir model oluşturduğunu belirten Yıldız, sözlerine şöyle devam etti:

“Tarım bankacılığının ilk ticari kart ürünü olan Hasat Kart ile çiftçilerimize, ekim zamanı mazot, yem, gübre, tohum alımında nakit sıkıntısı çekmeden ihtiyaçlarını uygun ödeme koşullarıyla karşılamak imkanı sağlıyoruz. Çiftçilerimizin, finansman anlamında öncelikli ihtiyaçlarını tespit ederek farklı kurumlarla işbirliği yapıyor ve onların hayatını kolaylaştırıyoruz. Örneğin, üreticilerimiz, Hasat Kart ile anlaşmalı tedarikçilerimizden mazot aldıklarında 6 ay için yüzde 0 faiz imkanı, sektörde başka bir örneği olmayan ‘tüm yıl konuş, hasatta öde’ kampanyasıyla cep telefonu faturalarını yılda bir kez faizsiz ödeme, ayrıca tarımsal sulamada kullanılan elektrik harcamalarını yine yılda bir defada hasat zamanı ödeme imkanı gibi birçok fırsat sunuyoruz. Çiftçilerimiz tüm bu ihtiyaçlarının bedelini, kendilerinin belirleyecekleri vadede, hasat zamanlarında tek seferde ödeyebiliyorlar.”

İşbirliğinden doğan Hasat Kart ile çiftçilerin “bu yıl hasat nasıl çıkacak” diye dert etmeden emeğini güvence altına almak ve böylelikle tarım üretimine destek olmak için Tarsim işbirliği ile tarım sigortası tahsilat özelliğini eklediklerini söyleyen Yıldız, sistemin işleyişini şöyle özetledi:

“Ülkemizde tarım sigortasının yaygınlaşması için çok başarılı çalışmalar gerçek-

leşti ve bu anlamda bugün burada bizlerle birlikte bulundukları için büyük memnuniyet duyduğumuz Tarsim, hali hazırda çiftçilerimize Devlet Destekli Tarım Sigortası sunuyor ve poliçe priminin yüzde 50’si devlet tarafından karşılanıyor. Başlattığımız uygulama ile artık çiftçilerimiz kalan yüzde 50 sigorta primini de Hasat Kart ile peşinat vermeden kendi hasat zamanlarında ödeyebilecekler. Ayrıca, tarım sigortasını teşvik etmek için, Şekerbank’tan tarım sigortası yaptıran çiftçilere kullanılacak tarım kredilerinde Şekerbank olarak yüzde 20 indirim sağlayacağız.”

İki ayda, 40 bin çiftçiye ulaşılabilecek Çiftçileri sigorta konusunda bilinçlendirmek için düzenlenen Anadolu turunda Tarsim uzmanları da Şekerbank ekibine eşlik edecek. Anadolu turu; Şekerbank’ın İstanbul-Silivri, Bursa-İnegöl, İzmir-Ödemiş, Eskişehir, Ankara-Polatlı ve Kastamonu-Tosya şubelerinden başlayacak ve Kastamonu-Taşköprü, Eskişehir-Taşbaşı, Muğla-Milas, Mersin-Anamur ve Mardin ile Sivas şubelerinde son bulacak. Uzman ekipler, tur kapsamında, üreticilerin doğal afetlerden ve diğer oluşabilecek risklerden korunmasında tarım sigortalarının önemini anlatacak.

Ekili alanların sadece yüzde 6’sı sigortalı 2009 yılı verilerine göre Türkiye’nin toplam tarımsal üretim hacmi 57.5 milyar euro, AB ülkelerinin ise 347.7 milyar euro. İşletme başına düşen hayvan sayısı da tarım üretiminden çok farklı değil; Türkiye’de işletme başına düşen hayvan sayısı 4 adet, AB ülkelerinde ise 39 adet. Türkiye’de bugün, 150 milyon dekar olan ekili alanın sadece 9,5 milyon dekarının, yani yüzde 6.3’ünün sigortalı olduğuna dikkat çeken Yıldız, “Sadece bu rakam bile tek başına ülkemizde tarım sigortacılığı konusunda daha gidilmesi gereken çok mesafe olduğunu ve üretimin omurgasını oluşturan tarım sektörünün büyük desteğe ihtiyaç duyduğunu gösteriyor” dedi.

Tarsim Genel Müdürü Bülent Bora ise yaptığı konuşmada, ülkemizde Devlet Destekli Tarım Sigortaları alanında çiftçiye destekleyen tek kurum olarak Tarsim’in üreticiyi bilinçlendiren, eğiten, değer katan ve tarım ürünleri sigortalarının yaygınlaşmasına hizmet eden projelere destek verdiğini söyledi. Bora, kısa adı Tarsim olan Tarım Sigortaları Havuzu’nun kanunla kurulmuş ve ticari amacı olmayan bir kuruluş olduğunu ve çiftçilerin doğal afetler nedeniyle yaşadıkları ürün kayıplarını sigorta yoluyla karşıladıklarını belirtti.



S&P downgraded SJI

Standard & Poor's has announced that Sampo Japan Insurance Co. of America's (SJA) rating has been downgraded its financial strength rating to 'A' from 'A+'. The rating reflects SJA's strategic importance to its parent, Sampo Japan Insurance Inc. (A+/Stable/--). SJA benefits from strong, explicit support from SJI through a net-worth-maintenance agreement that its policyholders could enforce. In addition, SJA's business lines are integral to the parent's

global strategy and play a vital role in providing insurance coverage to its Japanese customers in the U.S. The downgrade reflects NKSJ Group's capitalization has deteriorated as a result of losses caused by catastrophic events in 2011 such as the Japanese earthquake, typhoons, and Thailand floods. S&P expects that NKSJ Group's capitalization to recover slowly during the next two years, but not to the degree seen in March 2011.

HSBC exits from insurance business

HSBC has agreed to sell its general insurance businesses to French insurer AXA Group and Australian QBE Insurance Group for 914 million dollars. According to Reuters, Europe's biggest bank moves ahead with its plan to divest non-core assets along with stricter reserve requirements for banking sector. HSBC's

decision to exit the business is a result of a series of cost cutting initiatives under new HSBC CEO Stuart Gulliver. The deal includes 10-year bancassurance agreements with AXA and QBE. On the other hand, the deal will help AXA's effort to boost emerging markets presence and 2015 targets.

No insurance for Iranian oil too



world. By the sanctions, Europe and the United States aim to force Iran to halt its atomic programme that might result in nuclear

Shipping firms will find it difficult to obtain replacement insurance coverage to continue importing Iranian crude oil after new European Union sanctions. Starting in July, European insurers and reinsurers will be prohibited from indemnifying ships carrying Iranian crude and oil products anywhere in the

weapons, the West fears. Indian maritime firms are likely to be the most affected by the sanctions as China and Japan do not rely on European insurers. One of the biggest Iranian oil importer, state-run Shipping Corp. of India will lose its EU insurance coverage for its oil tankers operating in Iran.

Swiss Re triples its profit

Swiss Re has announced that its profit in 2011 has been tripled despite unusually exceptional natural disasters. Swiss Re reports strong net income of 2.63 billion dollars for the full-year 2011, after an 863 million dollars profit in 2010. Profit was helped by a good investment result, a low tax rate due to corporate restructuring, a rise of nearly 11 percent in property and casualty premium income, and a release of 1.3 billion dollars of reserves. Michel M. Liè, Swiss Re's Group Chief Executive Officer, says: "With a successful year behind us and a modest but broad market turn underway, Swiss Re is

well positioned to perform and grow in a low-yield environment. Our risk management has proven robust in 2011 with strong Group and P&C results, as well as the excellent performance of our Asset Management portfolio in challenging markets. This solid foundation, combined with unique growth opportunities, means that we are positioned well heading into 2012. We will further capture excellent opportunities in P&C Reinsurance and Corporate Solutions, while focusing on the profitable development of our L&H business, including high-growth markets."

A “tribute” to Mustafa Su

General Manager of Anadolu Sigorta, Mustafa Su was going to retire by the end of March. He had already started to his retirement visits to his colleagues and sector figures in early March. By reminding his carrier, we also want to say “goodbye” to one of the modest and gentleman figures of the sector. Born in 1953 in Antalya, Mustafa Ali Su graduated from Middle East Technical University (METU), Faculty of Administrative Sciences, Department of Business Administration. He started his career at İşbank in 1976 as an Assistant Inspector at the Board of Inspectors. Mustafa Su was appointed to the Organization Department as Assistant Manager in 1986, as Unit Manager to the IT Department in 1988 and then became the Manager of the Department of Credit



Cards in 1990. In those years he issued the first environment friendly credit card with a donation function to Turkish Foundation for Combating Soil Erosion,

for Reforestation and the Protection of Natural Habitats (TEMA). He became the Manager of the Organization Department in 1992 and then the Director of the New Head Office Construction Project during the relocation of İşbank Head Office to İstanbul in 1996. Appointed as the Chief Executive Officer of Anadolu Hayat Emeklilik in 2001, Mustafa Ali Su has become the Chief Executive Officer of Anadolu Sigorta on 01 February 2006. Mustafa Ali Su is a Member of the Graduates’ Associations of TED Ankara College and of the Middle East Technical University, President of TSRŞB (Association of the Insurance and Reinsurance Companies of Turkey) as of May 2011. We wish him best luck in his retirement years.

Easy to buy, difficult to cancel!

One of the important reasons behind Turkey’s under-developed insurance market is miss-sells of insurance products. As a result of miss-sells, customer dissatisfaction creates an important barrier to improvement of insurance sector. Although it damages to the insurance business still some companies continues unethical sells. For example, when a customer buys an unemployment or individual accident insurance once and pays with a credit card. The insurance company renews the deal without asking the customer. Most people are not aware of the premiums because of their small amounts such as 15 TRL. In addition, no one receives policies. On the other hand even if the

one realizes it is difficult to cancel the premium because companies usually ask for written notice. However, the Undersecretariat of Treasury fined one of these companies last year for unfair renewals. After the fine, the company’s individual accident premiums have decreased by 20 percent in 2011... Now another company has adopted the same unethical method of selling via its banking channel. We wonder how many people have been insured so far. How many people realized and cancelled? Or how many people continued to pay premiums? However, we believed that one of the duties of the

General Directorate of Insurance should act as a regulatory and supervisory board to prevent any unfair treatment. Otherwise we will keep asking ourselves “Why this sector does not grow?”



Insurance's share increases in payments

According to The Interbank Card Center (BKM), the number of credit cards has risen to 51 million, 369 thousands. The number of domestic transactions by credit cards have also increased by 14 percent, to 2 billion 491 million TRL. The volume of credit card payments has been 265 billion 535 million TRL. On the other hand the

number of transactions for insurance has increased from 12 million to 83 million in the last 6 years. The volume of insurance payments by credit cards was 2.327 billion TRL in 2005, while it has reached to 12.277 billion TRL. In summary, today more than 5 percent of credit card payments consist of insurance payments.

"Take risk when you are young"

It has been 8 years since the Individual Pension System (BES) was launched. The number of BES participants has grown to 2 million 666 thousands and the total net asset value at the funds have been exceeded 15.5 billion TRL in February 2012. The number of retired has also reached to 4.000. T

Three companies, Anadolu Hayat Emeklilik, Yapı Kredi Emeklilik and AvivaSA have the biggest (3.160) share in retirements. According to these companies, one third of the participants have chosen to receive pensions following the retirement while others have been paid in lump sums or stay in the

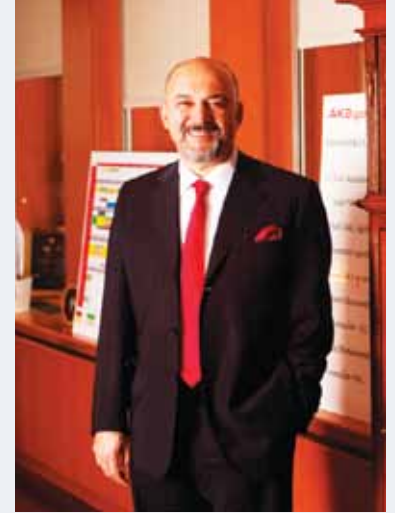
system. An average pensioner receives 750 TRL monthly and the lengths of payments range between 10 and 15 years. Given the average payment, what could be done to receive better pensions in retirement? Sector managers recommend a few measures to those who plan to retire at the end of their pension scheme as follows: watch the market, manage your funds actively, lower the risk when you approach to retirement... Mete Uğurlu, General Manager of Anadolu Hayat Emeklilik, points to the importance of the amount of monthly contributions, length of period for payments and income from

the pension funds as most important factors to increase pensions in retirements. Meral Eredenk, CEO of AvivaSA, also recommends active management of pension funds with risky investment during early years of BES.



"Insurance is a confidence and capital business"

He used to work in banking sector but now he works in insurance. Ten years ago he decided to move in insurance business and was appointed as General Manager of Aksigorta in



2009. He is one of the youngest managers in the sector. When he was appointed, Uğur Gülen aimed to have double growth and make the company among top 3 companies in the sector. He achieved his target in 2 years. Gülen argues that it was possible with the bigger share of bancassurance channel in which the company achieved 50 percent growth for two consecutive years. The volume of premiums rose by 80 percent from 70 million TRL in 2009. Akbank's share in premium production has increased by 14 percent from 10

percent in 2009. Now, Gülen aims to expand the bank's share to 25 percent. According to Gülen banks play an important role in introducing insurance products to people: "In fact, advantage of the bank is introducing products to new customers who are new to insurance products. Insurance agencies usually sell products to people who are already familiar to insurance products. The bank and the agencies complete each other. One provides new customer and the other keeps the customer with good services."

You have insurance, but your accountant?



The number of premiums for professional liability insurances (PLI) is rising gradually. About 200 thousands professionals are insured by liability insurance products. Among those the biggest share is belong to compulsory occupations, especially to medical doctors. In fact, all doctors including dentists were subjected to obtain compulsory malpractice insurance to be capable to practice their profession in Turkish Republic. Among those, 135 thousands of doctors have been insured since 2010. However, there is growing interest to PLI products by non-compulsory professions such as accounting, advocacy, engineering. The most important advantage of PLI products is to provide protection against any unwanted damage you may cause by mistake to third parties related to your job. If the mistake that you make results in litigation taken against you by a former client/customer, you could face immense expenses. With professional liability insurance coverage, you can have the funding needed to pay for damages after litigation. On the other hand PLI products would help to create confidence among your clients/customers by showing that you are insured against any unwanted mistakes.

A PLI policy covers indemnity to the insured against loss arising from any claim or claims made during the policy period by reason of any covered neglect, error or omission committed in the conduct of the insured's professional

business during the policy period. Coverage does not include criminal prosecution. However, a series of extra coverage can be added to the policy such as expenses related to judiciary, individual accident. Also special coverage for accountants such as tax fines, social security premiums, and late payment penalties can be included to the policy

within limits defined by the insured.

According to Association of the Insurance and Reinsurance Companies of Turkey, 176 thousands of professional liability insurance policies have been written in 2011 and the most

of the policies are belong to compulsory occupations. On the other hand 41 thousands of specialists were covered by PLI products.

Among those accountants, lawyers, engineers, architects and notaries have the biggest share. It is estimated that the volume of premiums that have written for non-compulsory occupations has increased to 100 million TRL. Calculation of premiums for PLI products is usually based on a few parameters. Obligatory PLI products' premiums for medical doctors

are determined by the Undersecretariat of Treasury. For example depending on the risk level, premium for a practitioner doctor is calculated as 400 TRL while a gynecologist should pay 750 TRL annually. For non-obligatory professions each insurer assesses risks differently, however, insurers often look at a few main areas when calculating a premium: total income, required limit of indemnity and level of excess, risk profile and nature of the business. For example, according to Axa Sigorta, a premium is calculated as 1.500 TRL for an accountant with annual income of 72.000 TRL and 250.000 TRL coverage limit. This policy includes additional coverage for judiciary expenses, social security premiums and tax fines.

According to sector managers PLI products have great potential considering the numbers of professionals in potential occupations. For example it is estimated that there are more than 300.000 professionals as accountants, lawyers, engineers and architects. It is expected that the demand for PLI products will increase gradually starting from these occupations. Also consumer lawsuits will force professionals to have PLI products as consumers' awareness is rising.

Now it's time for lawyers

There is a growing interest for non-obligatory PLI products. Chartis Sigorta can be identified with its high number of policies among non-obligatory professional liability insurance policies. Last year, almost half of the policies have been written by the company. Sare Bayat, Financial Insurances Manager of Chartis Sigorta, said that accountants and financial advisors have the biggest share

among more than 18.000 policies, and now lawyers will be the engine of growth of these products. Bayat points to the raising awareness among professionals and clients as most important factors for growing demand for PLI products. Bayat points to the PLI products' benefits as they give confidence to clients and create a professional image in the eye of consumers.

“We never stop investing in our employee”



Güneş Sigorta is known by its successful human resources (HR) applications alongside with successful business activities in the sector. Its HR policy aims

to create happy employees to contribute the successes of the company. For example as a result of sailing training, Güneş Sigorta Sailing Team has achieved great success and became the representative of insurance sector in sailing cups today. The Sailing Team keeps its leader position in Turkey Open Sea Racing Club Trophy, the most prestigious yacht race of Turkey. Saying “This success has become an important source of pride for our staff” Taner Sensever, Assistant General Manager of Güneş Sigorta, points that sailing training became the most popular trainings among employees. However, it is not just sailing team that employees are motivated with, there are several personal and

occupational trainings. Among those, healthy living, right usage of voice are most popular trainings. The average number of attending member of staff to the trainings is about 100. Besides there are several courses and sport activities such as “Flying Trapeze” or football matches. “This year we will join to Corporate Games. We also have plans to do similar activities in the regional offices. We never stop investing in human resources” Senseven said. The company’s HR policy focus on inner communications activities among employees. According to Senseven, happiness of member of staff play important role for success of the company and “happy employee” creates happy customers.

“Both the services and the data are insured”

Momento is a pioneering company in a new e-business in Turkey. Offering wide range of gift packages, it satisfies both the customers and those who receives the gifts. Momento offers a new gift concept or gift packages for both consumers and corporate clients. The gift packages allow customers to choose a proper gift among wide range of alternatives such as dance courses, dining, hobbies, and sport activities. Zeynep Dağlı, founding partner of Momento, said that they make sure that all the services are insured by services providers. On the

other hand having a huge database of customers, Dağlı also points that the data is under insurance coverage.



Zeynep Dağlı
Founding Partner,
Momento

She likes organic farming

Özlem Özünler is newly appointed CEO of Euler Hermes Turkey since June 2011. Özünler’s life and job experiences in different countries reflect in her hobbies and social life. She used to work in different positions including retail, commercial and corporate divisions for around 10 years in HSBC’s London and Istanbul offices. Besides her career, she also used to live in different countries since her childhood. As a diplomat’s daughter, she used to live in China in her teenage years. Her positive personality and calm nature probably derieved



from different cultures. Different cultures also reflect in her hobbies as she likes collecting Chinese vases or doing organic farming where she escapes for weekends with her family members.

Daha fazla maaş almak için tüyolar

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde katılımcı sayısı Şubat ayı itibarıyla 2 milyon 680 bine, fon miktarı ise 15,5 milyar liraya ulaştı. Sistemden emekli olanların sayısı ise şimdiden 4 bini aştı. Şu ana kadar en fazla emekli veren üç şirketten emekli olan 3 bin kişinin yaklaşık üçte biri maaş almayı tercih etti. BES emeklilerinin ortalama aylık geliri 750 TL.

Maaş süreleri ise 10 ila 15 yıl arasında değişiyor. Peki daha fazla maaş almak için ne yapmak gerekiyor? Sektör yöneticileri, bireysel emeklilik sisteminden daha fazla maaş almak isteyenlere şu önerilerde bulunuyorlar: Piyasayı iyi takip edin, fonlarınızı aktif olarak yönetin, emeklilik hakkı kazanmaya yakın riskinizi azaltın...



Haber:
Meral Eredenk: "Türkiye fırsat dönemini kadınlarla yakalayacak"

Haber:
AHE'den bir ilk: AcenteWeb AvivaSA'nın  nerileri Beyaz Kitap'ta

Yazar: Alp Keler
Grup emeklilik fonlarının gelişimi



BES'ten daha fazla maaş almak için tüyolar

İşte bireysel emeklilik sisteminden daha fazla maaş almak isteyenlere sektör yöneticilerinin tavsiyeleri: Piyasayı iyi takip edin, fonlarınızı aktif olarak yönetin, emeklilik hakkı kazanmaya yakın riskinizi azaltın...

Kuruluşunun üzerinden 8 yıl geçen BES'te (bireysel emeklilik sistemi) katılımcı sayısı ocak ayı sonu itibarıyla 2 milyon 681 bin 5350'ye, fon miktarı da 15,5 milyar TL'ye ulaştı. Sistemden emekli olanların sayısı ise şimdiden 4 bini aştı. Elbette bu katılımcıların henüz 10 yılını doldurmadan sistemden emekli olabilmeleri birikimli hayat sigortalarının BES hesaplarına aktarılmasıyla mümkün oldu. Bu yüzden sistemden ayrılan ve maaş alanlara dair şirketlerin verileri biraz da hayat sigortalılarının eğilimini gösterdiğini göz önüne almak

gerekıyor. Diğer yandan bu veriler mevcut tabloyu göstermesi açısından önemli. Şu ana kadar en fazla emekli veren üç şirket Anadolu Hayat Emeklilik, Yapı Kredi Emeklilik ve AvivaSA oldu. Bu şirketlerden emekli olan 3 bin 162 kişinin yaklaşık üçte biri maaş almaya devam ediyor. Maaş tercih eden BES emeklilerinin ortalama aylık geliri 750 TL. Maaş süreleri ise 10 ila 15 yıl arasında değişiyor. Mevcut ekonomik durum dikkate alındığında elbette bu rakamlar biraz ılımlı gelebilir. Ancak BES katılımcıları-

nın gerçek eğiliminin görülebilmesi için sistemin 10 yılını doldurması gerekiyor. Bu arada, sektör yöneticileri de katılımcıların sistemden en iyi şekilde nasıl faydalanabilecekleri konusunda bilgilendirmeye devam ediyorlar. Bunlar arasında önemli başlıklardan biri de elbette maaş konusu... Peki daha fazla maaş almak için ne yapmak gerekiyor? Elbette daha yüksek emeklilik maaşı alabilmek için ilk aklı gelen koşullar sisteme olabildiğince erken yaşta girmek ve daha yüksek katkı payı yatırmak. Ancak bunun yanı sıra

bazı yatırım stratejileri de önem taşıyor.

Piyasayı takip edin

AHE (Anadolu Hayat Emeklilik) Genel Müdür Yardımcısı Uğur Erkan, emeklilik birikimini belirleyen en önemli unsurların katkı payı tutarı, ödeme süresi ve yatırım yapılan fonların getirisi olduğuna dikkat çekiyor. Erkan, katılımcıların beklentilerine uygun olarak en doğru fon tercihinin yapabilmesi için sözleşme süresi boyunca düzenli olarak bilgilendirilmeleri gerektiğini düşünüyor. Dolayısıyla BES katılımcılarının aynı zamanda iyi bir piyasa takipçisi olması gerekiyor. Çoğu şirket, katılımcılarını aylık bültenleriyle bilgilendiriyor. Uğur Erkan, AHE olarak hem finansal piyasalar hem de emeklilik yatırım fonları hakkında katılımcıları düzenli şekilde bilgilendirdiklerini vurguluyor.

AvivaSA CEO'su Meral Eredenk, emeklilik yatırımlarında katılımcılara aktif

olarak fonlarını yönetmeleri ve ilk yıllarda daha yüksek riskli yatırımlara yönelmeleri tavsiyesinde bulunuyor.

Eredenk'e göre, uzun vadeli bir yatırım aracı olan BES'te emekliliğe kalan süre azaldıkça risk oranını düşürmek gerekiyor.

Bireysel Emeklilik Yönetmeliği'ndeki tavsiyeleri hatırlatan Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Umur Çullu da özellikle emeklilik hakkı kazanmalarına 2 yıl kalan katılımcılara, birikimlerini mali piyasalardaki risklerden daha az etkilenmek için düşük risk düzeyine sahip fonlara geçirmelerini öneriyor. Çullu, "Düşük riskli yatırımın yanı sıra katılımcılara bütçeleri elverdiğince bireysel emeklilik hesaplarına ara ödeme



yapmalarını da tavsiye ediyoruz. Böylece hem birikimlerden daha fazla gelir sağlayabilir hem de daha fazla maaş alabilirler" diyor.



Riski kademeli olarak azaltın

Meral Eredenk
AvivaSA CEO'su

BES'ten alınacak maaşın yüksek olması için birikimlerin de yüksek olması gerekiyor. Bunun için sisteme erken girmek önemli bir koşul. Diğer yandan, BES uzun vadeli bir yatırım stratejisi gerektiriyor. Bu yüzden katılımcıların özellikle ilk yıllarında daha yüksek riski göze almaları önemli. Çünkü emeklilik yatırımlarında önemli olan, kişinin önündeki uzun dönemi düşünerek risk tercihinde bulunması ve bu riski emekliliğe kalan süre azaldıkça düşürmesidir. Katılımcılar sisteme yatırdıkları katkı paylarından daha fazla getiri elde edebilmek için fonlarını aktif olarak yönetmeli, risk algıları çerçevesinde yatırım araçlarını iyi seçmelidir. Ayrıca ne kadar süreyle alacağınız maaş miktarını doğrudan belirliyor. Bu yüzden de emekli adaylarımıza, emeklilik dönemlerinde alacakları maaş miktarının ödeme süresiyle bağlantılı olduğunu hatırlatıyoruz.



Sürekli bilgilendirme önemli

Uğur Erkan
AHE Genel Müdür Yard.

Katılımcılarımıza birikim oluşturma sürecinde beklentilerine uygun fon seçmeleri ve katkı paylarını bütçelerinin el verdiği ölçüde artırmaları yönünde telkinde bulunuyoruz. Öte yandan, katılımcıların sistemden sağladığı verimi azami seviyeye getirebilmek anlamında en doğru fon tercihinin yapmaları konusunda düzenli olarak bilgilendirme çalışmaları yapıyoruz. Tüm katılımcılarımıza, portföy yönetim şirketlerimiz tarafından aylık hazırlanan yatırım danışmanlığı bültenlerini periyodik olarak iletiyoruz. Bu bültenlerde makroekonomik gelişmeler, finansal piyasalara ilişkin yorumlar ve portföy yönetim şirketlerimiz tarafından farklı risk profillerine sahip katılımcılara önerilen fon ve fon karmalarıyla ilgili bilgiler yer alıyor. Hem finansal piyasalar hem de emeklilik yatırım fonları hakkında en güncel bilgi ve önerileri katılımcılarımızın değerlendirmesine sunuyoruz.



Ara katkı payı ödeyin

Umur Çullu
Yapı Kredi Emeklilik GMY

Katılımcıların gelecekte beklediklerine bağlı olarak tasarruflarının miktarını ve sürekliliğini iyi ayarlamaları, yatırım tercihleri konusunda mümkün oldukça kendilerini geliştirmeleri önem taşıyor. Bireysel Emeklilik Yönetmeliği'nin 19'uncu maddesi gereği, emeklilik hakkını kazanmasına 2 yıl kalan katılımcılara fon birikimlerini riskli fonlardan daha az risk içerenlere kaydırmaları öneriliyor. Bu yolla mali piyasalardaki risklerden daha az etkilenmeleri amaçlanıyor. Biz de bu konuda katılımcılarımızı bilgilendiriyoruz. Emeklilik döneminde daha yüksek maaş almak isteyen katılımcıların mümkünse katkı paylarını yüksek tutmaları gerekiyor. Eğer bunu yapamıyorlarsa zaman içinde kısa vadede kullanmayacakları tasarruflarını ara katkı fonu ödemeleriyle bireysel emeklilik hesaplarına yöneltmelerini öneriyoruz.

“Türkiye fırsat dönemini kadınlarla yakalayacak”

Tasarruf bilincini oluşturma vizyonuyla çalışmalarını sürdüren AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ın CEO'su Meral Eredenk, “8 Mart Dünya Kadınlar Günü” nedeniyle Türkiye’de yaşayan kadınların durumunu değerlendirdi. Türkiye’de her dört kadından sadece biri işgücüne katıldığına işaret eden Eredenk, Türkiye’de çalışabilir nüfusun yarısını oluşturan 6,2 milyon kadının yüzde 26 olan işgücüne katılım oranının çok düşük kaldığına dikkat çekti. Türkiye’nin ‘demografik fırsat penceresi’nden yararlanabilmesi için kadınların işgücüne katılımını artıran ve cinsiyete dayalı istihdam farkını azaltan politikalara ihtiyaç duyulduğunu belirten Eredenk, “Hanehalkı tasarruflarının artırılmasına en önemli katkıyı kadınların işgücüne daha fazla katılımı sağlayacaktır” dedi. Eredenk’e göre ülkelerin tarihlerinde bir kez yaşanan nüfus artış hızının yavaşlaması ve çalışma çağındaki nüfusun yüksek değere ulaşmasıyla oluşan fırsat yıllarını Türkiye 2041’e kadar yaşayacak.

AvivaSA’nın önerileri Beyaz Kitap’ta

AvivaSA’nın ortağı Aviva’nın Deloitte işbirliğiyle Avrupa’nın 13 ülkesinde yaptığı tasarruf açığı araştırmasından yola çıkarak hazırladığı öneriler, Avrupa Komisyonu’nun yayımladığı emeklilik reformu konulu “Beyaz Kitap’ta yer aldı. “Yeterli, Emin ve Sürdürülebilir Emeklilik Maaşları için Bir Gündem” adlı Beyaz Kitap’ta Avrupa’nın bireysel emeklilik sistemindeki 1,9 trilyon avroluk açığın kapatılması yönünde adım atmak için Aviva’nın iki önerisi üzerinde özellikle duruldu. İlk öneri, Avrupa’da emeklilik kalite standardının oluşturulmasıydı. ‘Bu standartlar sayesinde, ürünlerin kalitesini ve güvenilirliğini göstermek, ürünler arası karşılaştırmayı kolaylaştırmak ve tüketicinin güvenini artırmak mümkün olacaktır” diyen Aviva’nın yaklaşımı Avrupa Komisyonu tarafından benimsendi. Avrupa Komisyonu söz konusu standartların oluşturulmasını amaçlayan AB sertifika sistemi girişimini 2013’e kadar oluşturacak.



Aviva’nın diğer önerisi ise bütün AB vatandaşlarına yıllık emeklilik hesap ekstrelerinin gönderilmesiydi. Bireysel emeklilik sistemi konusunda Avrupa’da yapılacak olan reformlara katkıda bulunmaktan büyük memnuniyet duyduklarını dile getiren AvivaSA CEO’su ve tasarruf açığı projesinin Türkiye yöneticisi Meral Eredenk “Araştırmalar gösteriyor ki, tüketiciler uyarıları dikkate almayarak emeklilik beklentileri ile fiiliyattaki birikim seviyelerinin arasının açılmasına bizzat neden oluyorlar. Artık tasarruf etmenin zamanının geldiği ve bunun tüm Avrupa Birliği ülkeleri arasında da bir sosyal ve politik strateji olarak benimsendiğini görmek umut vermektedir” dedi.



Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, acentelerinin satış ve pazarlama faaliyetlerini desteklemek, satış yönetimine dair etkinliğini artırmak amacıyla sektörün en kapsamlı satış yönetim ve takip portalı ‘AcenteWeb’ projesini hayata geçirdiklerini ifade etti. Uğurlu, üretimin nicel ve nitel özelliklerinin günlük olarak takip edilebileceği, bunun yanı sıra satış temsilcileri ile ilgili her türlü hususun

AHE’den bir ilk: AcenteWeb

yönetilebileceği ‘AcenteWeb’ projesinin, sektördeki gelişen rekabet koşullarında Anadolu Hayat Emeklilik acentelerini bir adım daha öne taşıyacağını belirtti. Acente dağıtım kanalının, şirketin en önemli stratejik rekabet avantajlarından birini oluşturduğunu söyleyen Mete Uğurlu, Anadolu Hayat Emeklilik’in çeşitli iş modellerini bir arada uyumla barındıran, bu mozaiki güçlü bir gelenek ve kurumsal yapılar ile birleştiren bir acente kanalı ile çalıştığını ifade etti. Sektörde yaklaşık yüzde 10 seviyelerinde olan acente kanalı bireysel emeklilik üretim payının, Anadolu Hayat Emeklilik’te yüzde 30 seviyelerinde gerçekleştiğini belirten Uğurlu, bu hali ile acentelerinin, sektördeki acente kanalı profilinin yaklaşık üç misli bir etkinlik sağladığını,

ayrıca sadece acente kanalının, yarattığı fon büyüklüğü ile de sektörün 7’inci şirketi olacak kadar önemli bir performans sergilediğini ifade etti. 2011 yılında, Anadolu Hayat Emeklilik acentelerinin komisyon ve destek gelirlerinde bir önceki yıla göre ortalama yüzde 23 artış olduğunu söyleyen Uğurlu, bazı acentelerin hayat ve BES üretimlerini hızla artırarak gelirlerini ikiye katlamayı başardıklarını belirtti. Uğurlu, 2010 yılından itibaren acentelere aktif danışmanlık hizmeti sağladıklarını, acentelerin organizasyonlarını büyültmeye yönelik her türlü girişimlerini titizlikle değerlendirdiklerini ve özellikle istihdam analizleri hususunda yaptıkları fizibilite çalışmaları ile de acentelere destek verdiklerini ifade etti.



Toplam fon büyüklüğü içerisinde grup fonlarının oranı 8,45'e ulaştı.

Grup emeklilik fonlarının gelişimi

Son 3 yılda grup emeklilik fonlarının hem büyüklüğü hem de katılımcı sayısı diğer fonlara göre daha hızlı artış gösterdi.

Alp Keler / Ak Portföy Genel Müdür

Mevzuata göre grup emeklilik yatırım fonları işyeri veya belirli meslek grupları bazında, sektörel bazda ve SPK tarafından uygun görülme koşulu ile fon paylarının belirli kişi ya da gruplara tahsis edilmesi suretiyle oluşturulabilir.

Hemen hemen her emeklilik şirketinin en az bir grup fonu bulunuyor. Son 3 yılda bu tip fonların hem büyüklüğü hem de katılımcı sayısı diğer fonlara göre daha hızlı artış gösterdi. Burada ana motivasyon kaynağı olarak şirketlerin çalışanlarına hem bir yan hak/gelir sağlamaları hem de sistemde var olan vergi avantajından faydalanmalarını sağlamak olarak gösterilebilir. Ayrıca bazı vakıf/sandıkların vergi avantajından dolayı bireysel emeklilik sistemine aktarılması da bu büyümeyi tetikleyen en önemli faktördür.

Aktarım sonucu vergi avantajından yararlanmak için son süre 2012 Haziran olarak belirlense de bu sürenin uzatılmasına kesin gözüyle bakıldığını belirtmekte fayda var.

2009 sonunda normal fonların toplam fon büyüklüğü

içerisindeki oranı yüzde 96,12 iken Şubat 2012 sonu itibarı ile bu oran yüzde 91,55 seviyesine geriledi.

Yani grup fonlarının payı yüzde 8,45'e ulaştı. Bu oran 2009 sonunda yüzde 3,88 civarındaydı. 2011 sonundan itibaren 2 ay içerisinde, yüklü bir grup fonu girişile, grup fonlarında yaklaşık yüzde 2'lik ek bir artış gerçekleşti. 2012'nin ilk 2 ayında diğer fonlar yüzde 6,5, toplam emeklilik fonları yüzde 8,5 büyürken, grup fonları yüzde 35 oranında büyüdü. Bu fonlarda yıllık büyüme oranının 2010 ve 2011 yıllarında da yüzde 66,57 ve yüzde 65,18 olduğunu belirtmemiz gerekir.

2012'nin ilk iki ayında grup fonlarının toplam fon büyüklüğü 1,3 milyar TL'yi aşmıştır. 2012 içerisinde daha fazla grubun sisteme dahil olması beklentisiyle birlikte toplam fon büyüklüğünün 2 milyar TL'ye yaklaşması tahmin ediliyor. Özellikle, Türkiye'de ekonomik, siyasi ve faktörel istikrar devam ettiği sürece bu tip fonlara tüm şirketlerin daha fazla ilgi göstermesi beklenebilir.

	Toplam Büyüklük (milyon TL)			
	29.02.2012	30.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
Grup olmayan fonlar (TL)	14.236	13.368	11.410	8.732
Grup fonları (TL)	1.314	971	588	353
Toplam (TL)	15.550	14.339	11.998	9.085
	Oran (%)			
	29.02.2012	30.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
Grup olmayan fonlar (%)	91,55%	93,23%	95,10%	96,12%
Grup fonları (%)	8,45%	6,77%	4,90%	3,88%

	Büyüklük Değişimi (%)		
	29.02.2012	30.12.2011	31.12.2010
Grup olmayan fonlar	6,49%	17,16%	30,67%
Grup fonları	35,28%	65,18%	66,57%
Toplam	8,44%	19,51%	32,07%

Liberty Sigorta ‘Size bir şey olmasın’ diyecek

Reklam kampanyası çalışması ile marka bilinirliğini artırmayı amaçlayan Liberty Sigorta, önlem almanın önemini vurgulayacağı kampanyasında, ‘Size bir şey olmasın’ diyecek.

Yenilikleri takip eden bir şirket olan Liberty Sigorta, son üç yılda önemli gelişmelere imza attı.

2009 yılında acentesini dinleyen ve sektör dinamiklerini takip eden güçlü bölge teşkilatları oluşturdu. 2010 yılında acente ağını güçlendirip, genişletti ve yenilikçi ürünlerini pazara sundu. 2011 yılına şirketteki tüm süreçlerini daha verimli kılacak teknoloji değişikliği projeleri olan ORION projesi damgasını vurdu. Liberty Sigorta, 2012 yılında ise yeni bir sigortacılık yazılımıyla acentelerine ve müşterilerine daha iyi hizmet verebilecek olmanın güveni ile marka bilinirliğini artırmaya yönelik büyük çaplı bir reklam kampanyasına başladı.

Uzun süredir çalışmalarını yürüttükleri reklam kampanyasının geçen mart ayında başladığını belirten Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin, “Bizim için çok özel olan bu kampanyanın temel amacını, Liberty Sigorta marka bilinirliğini artırmak ve yabancı sermayeli bir şirket olmakla birlikte, Türkiye’de yerel unsurlarla hareket eden bir firma olduğumuzu aktarmak oluşturuyor” dedi.

Önlem almanın önemini vurguluyoruz Grubun ‘insanların daha emniyetli ve daha güvenli hayatlar yaşamasına yardım etmek’ misyonuna paralel olarak çalıştıklarını ifade eden Yergin, “Olaylar olmadan önce önlem almanın önemini, yaptığımız her çalışmada vurguluyoruz” dedi. Karşılaşılabilecek beklenmedik olayların getirebileceği maddi ve manevi zararların nedenlerinin, küçük önlemler alınarak ortadan kaldırılabileceğine inandıklarını söyleyen Yergin, başlayan reklam kampanyalarında da önlem alma konusunu ön



Ragıp Yergin

plana çıkardıklarını dile getirdi. Önlem almanın, huzuru ve keyfi sigortaladığını savunduklarını belirten Yergin, “Önlem almanın önemini vatandaşlarımıza aktaran reklam kampanyamızın, bu yaklaşımın daha çok kişiye ulaşmasını sağlayacağına ve güvenli bir geleceğin yapı taşlarını oluşturacağına yürekten inanıyoruz” dedi.

Liberty Sigorta olarak, insan odaklı ve sorumlu sigortacılık anlayışıyla yola çıktıklarının altını çizen Yergin, “Biz, doğru olanı yapmak için çalışan bir sigorta şirketi olarak, müşterilerimizin her türlü hasar ve zararını en hızlı şekilde telafi ediyoruz. Ama istiyoruz ki, müşterilerimiz telafisi olmayacak manevi zararlar ve geri dönüşü olmayacak üzüntüler yaşama-

sın. İşte bu nedenle, reklam kampanyamızda herkesi, trafikte sigortalı bir hayata geçmekle beraber, önlem almaya da davet ediyoruz” şeklinde konuştu.

Önceliklerinin, kişilerin güvenli hayatlar yaşaması ve onlara bir şey olmaması olduğunu belirten Yergin, “O yüzden şirket sloganımızı da bundan böyle ‘Size bir şey olmasın’ olarak kullanacağız” dedi.

Yergin, “15 Mart - 20 Mayıs tarihleri arasında yayında olacak kampanyamızda TV, gazete, radyo, sinema, açık hava ve internet mecralarını entegre bir biçimde kullanarak, maksimum sayıda tüketiciye ulaşmayı hedefliyoruz” dedi. Yergin ayrıca kampanyayla birlikte Facebook ve Twitter sayfalarının da yayına gireceğini sözlerine ekledi.

**Finans sektörünün
internetteki
buluşma adresi**



Kim nereye transfer oldu?

İlginç bankacı hikayeleri

En düşük faizli kredi nereden alınır?



**Ziraat Bankası'nda
bir gecede 11 genel müdür
yardımcısı değişti**
Türkiye finansgundem'den öğrendi

ING Bank'ın yeni genel müdürünü
Türkiye finansgundem'den öğrendi

TRT genel müdürlüğüne talip bankacı kim?
Türkiye finansgundem'den öğrendi

Denizbank'ı kimler istiyor?
Türkiye finansgundem'den öğrendi

**Sigorta sektöründeki son gelişmeler, yönetici transferleri,
atamalar, şirketlerin kapsamlı bilanço analizleri...**
www.finansgundem.com'da

Hepsi ve daha fazla için
www.finansgundem.com



Gündem

Finans Kulisi

Bankacılık

Emlak/Mortgage

Sigorta/BES Hayat

Para Piyasa

Leasing/Faktoring

Finans Gündem

Çalışana yatırımda hız kesmiyor

Başta yelken takımı olmak üzere çalışanlara yönelik hem kişisel hem de mesleki gelişim etkinliklerine ağırlık veren Güneş Sigorta, insan kaynaklarında iç iletişime odaklanarak mutlu çalışanlar ve dolayısıyla mutlu müşteriler yaratıyor.



Güneş Sigorta, sigortacılık alanındaki faaliyetleri kadar insan kaynakları konusundaki başarılı uygulamalarıyla da sektörde dikkat çekiyor. Çalışanlara bir motivasyon aracı olarak yaklaşık 5 yıl önce başlatılan yelken eğitimleri sayesinde bugün Güneş Sigorta Yelken Takımı, hobinin

ötesinde başarılı performansıyla dikkat çekiyor. Kendi sınıfında üst üste trofe şampiyonluğu kazanan takım adeta yelken yarışlarında sigortacılığın temsilcisi haline geldi. Takımın yarışlarda kazandığı kupaların sadece sektör için değil Güneş Sigorta çalışanları için de bir gurur kaynağı haline geldiğini

söyleyen Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Taner Senseven, bu sayede şirket çalışanlarına yönelik yelken ve denizcilik eğitimlerinin en fazla ilgi gören etkinliklerin başında geldiğini söylüyor.

“Çalışanlarımızdan oluşan yelken takımımız yarışlarda önemli başarılarla imza atıyor, şirkete birçok kupa ile dönüyor. 2011’de iki şampiyonluk aldılar ve tüm çalışanlarımız ve üst yönetimin gurur kaynağı oldular. 2011 yılında kurulan ve tamamı şirket çalışanlarından oluşan Dragon Boat takımımız şu an hepimizin gözbebeği” diyen Senseven, bu başarının rüzgarıyla geçen yıl kurulan Dragon Boat takımının Türkiye’nin ilk kurumlararası yarışmasında her kategoride ikinci geldiğini, bu yıl ise birincilik için çalıştıklarını vurguluyor.

Güneş Sigorta’nın çalışanlarına yönelik motivasyon çalışmaları sadece yelken takımı değil kişisel gelişim çalışmalarıyla da destekleniyor. Bunlar arasında sağlıklı yaşamdan doğru ses kullanımına kadar birçok seminer yer alıyor. Öğle aralarında düzenlenen bazı seminerler hem çalışanların biraz iş ortamından uzaklaşmasını hem de gelişimini ve takım ruhunu destekliyor. Ayrıca çalışanların istekleri

doğrultusunda çeşitli kurslar ve motive edici spor aktiviteleri düzenleniyor. Örneğin geçen yıl İstanbul'da görev yapan başarılı sigorta satış danışmanları için düzenlenen "Flying Trapeze" bu başarılı etkinliklerden birisi olarak gösterilebilir. Bugüne kadar kurum içi iletişim toplantıları ve sosyal sorumluluk projelerinin her birine yaklaşık 350 Genel Müdürlük personeli katıldı. Öğle arası seminerlerine ortalama katılım 100 kişi olurken, spor aktivitelerine katılanların sayısı 250 kişiye kadar çıkıyor. Bu yıl Corporate Games'de yer almayı planlıyor. Bir diğer plan ise bölge müdürlüklerinde benzer aktiviteler yapmak. Genel Müdürlük çalışanları ile bölge müdürlükleri çalışanlarının daha da kaynaşması ve birlikte verimli çalışabilmesi için bunun son derece önemli olduğuna vurgu yapan Senseven, insan kaynaklarında hız kesmediklerini söylüyor.

Çalışanlarımızın mutluluğu başarımızı etkiliyor
Günümüzde şirketlerin sürdürülebilir rekabetçi yapılarını korumalarında sahip oldukları insan kaynakları sermayesinin hayati önem taşıdığını vurgulayan Senseven, "Doğru insan kaynağının, doğru zamanda ve doğru yerde konumlandırılması, personelin eğitimine verilen önem ve iç iletişim faaliyetleri, kurumların öncelikle performansına daha sonra da kârlılığına doğrudan olumlu etki yapıyor. Özellikle bizim gibi hizmet



Taner Senseven

sektöründe faaliyet gösteren şirketler için donanımlı insan kaynağı önem arz ediyor" diyor. Birçok sektör için ekipman ve teknoloji sahipliğinin rakiplerden ayırt edici bir faktör olmaktan çıktığını, insan kaynağının ön plana geçtiğini savunan Senseven, kurumları birbirinden farklı kılan özelliğin bu ekipman ve teknolojiyi etkin olarak kullanacak yeteneğe ve yetkinliğe sahip işgücünü temin etmek, geliştirmek ve tutmak olduğunu vurguluyor. Şirkette her çalışanın elde edilen başarıların mimarlarından biri olduğunun altını çizen Senseven'e göre çalışanların mutluluğu ve pozitif bir çalışma ortamında işlerini sürdürebilmeleri şirketin başarısında büyük önem taşıyor. "Şirketimizin, gelişime kucak açmış bir yönetim kadrosu ve 600'e yakın çalışanı bulunuyor. Biz, çalışanlarımızın gerek sigortacılık alanında gerek kişisel

gelişimleri açısından kendilerini geliştirebilmelerinin son derece önemli olduğuna inanıyoruz" diyen Senseven, geçen yıl olduğu gibi bu yıl da eğitim, gelişim ve iç iletişim etkinlikleri ile dolu bir yıl planladıklarını söylüyor. Şirketlerin çalışanlar arasındaki iç iletişim çalışmalarının mutlu çalışanlar, dolayısıyla mutlu müşteriler yaratmak isteyen tüm şirketler için her geçen gün daha da önem kazandığına dikkat çeken Senseven, "Özenle planlanan iç iletişim çalışmaları en başta, çalışanların motive olmasını, farklı departmanlardaki çalışanların birbirleri ile yakınlaşmasını ve aslında birbirlerini nasıl tamamladıklarını görmelerini sağlıyor. Bu ise motivasyonu ve verimliliği yüksek, başarılı çalışanlar ve mutlu müşteriler kazandırıyor" diyor. Senseven'e göre bunların üstüne bir de müşteri tatmini eklenince şirketin kâra ulaşması kaçınılmaz oluyor.

Güneş Sigorta olarak işe alım sürecinden başlayarak eğitimlerle çalışanlarımızın gelişimine katkı sağlıyoruz, bir yönetici havuzu oluşturuyoruz, iç iletişim faaliyetlerimizle çalışanlarımıza takım ruhunu aşıyoruz ve aidiyet duygusunu geliştiriyoruz.

“Hizmetlerimiz de verilerimiz de sigortalı”

Türkiye’nin ilk hediye deneyim paketi olarak kendisine e-ticarete yeni bir alan açan Memento, bol alternatifli hediye paketleri ile hem hediye alanı hem de vereni memnun ediyor. Büyük bir müşteri altyapısına sahip olan şirket hem verdiği hizmetlerin sigortalarını kontrol ediyor, hem de verilerini sigortalatıyor.

Momento’yu modern yaşamın çeşitlendirdiği pakete sığmayacak hediyeleri paketleyerek müşterilerine sunan bir aracı olarak tanımlamak mümkün. Şirketin yenilikçi internet sitesi üzerinden sunduğu paketlerinde hobi, sportif aktiviteler, restoranlardan rezervasyon, konaklama ve tatil gibi pek çok alternatif hediye seçeneğini bir arada bulmak mümkün. Örneğin kendisine bir Memento Deneyim Kiti hediye edilen kişi kitapçıktaki sayıları 50 ile 140 arasında değişen alternatifler arasından dilediği birini seçme hakkına sahip oluyor. Bu hediye seçenekleri arasında yoga dersi, rüzgar sörfü, paintball, kukla atölyesi, cam kursu gibi hobi alternatiflerinin yanı sıra helikopter turlarına, kişisel bakımdan butik otel konaklamalarına kadar çok çeşitli hediye alternatifleri bulunuyor. Hediyelerin ortak özelliği ise seçimi karşı tarafa bırakması.

“Memento olarak hediye alışverişinde ‘kendin seç-mutlu ol’ çözümü sunuyoruz. Böylece Memento Paketi hediye edilen kişi, seçimini de kendi isteğine

göre yapmış olur ve hayal kırıklığı yaşamaz” diyen Memento Kurucu Ortağı Zeynep Dağlı, farklı kombinasyonda hazırlanan hediye paketlerinde 50 ile 140 arasında farklı seçenek olduğunu söylüyor. Hediye seçenekleri özel günler için limuzin kiralama hizmetinden Kapadokya üzerinden balon turuna, psikolojik danışmanlıktan model uçak eğitimine kadar geniş bir yelpaze sunuyor. Paket fiyatları ise kişilerin beklentilerine ve bütçelerine göre değişiyor. Örneğin 50 liralık Mini Paket kişisel bakım hizmetlerinden dans kursuna 90 farklı seçenek sunarken, 160 liralık Maxi Paket bir akşam yemeğinden dans kursuna kadar

Zeynep Dağlı
Memento
Kurucu Ortağı



iki kişilik 45 farklı seçenek sunuyor.

Hem bireylere hem kurumlara Esnek Momento hediye paketleri hem bireysel hem de kurumsal müşterilere hitap ediyor. “Kurumsal müşterilerimiz Momento Paketlerini, bir pazarlama aracı olarak kullanabiliyorlar. Örneğin, yarışma ve çekiliş hediyeleri ve sadakat programları gibi farklı alanlarda ödül olarak Momento Paketleri sunulabiliyor” diyor Dağlı, içecek, perakende ve otelcilik sektöründen farklı firmaların kendileri için özel tasarlanmış Momento paketlerini çekiliş ve özel günler için hediye olarak kullandıklarına işaret ediyor. Kurumlara özel hazır paketlerin yanı sıra hedef kitle ve marka mesajına göre şekillendirilen “Terzi Yapımı” paketler de sunduklarını söyleyen Dağlı, “Kurumların ihtiyaçlarına yönelik özel seçeneklerle hazırlanan kutular, co-branding çalışmaları ve farklı ambalaj seçenekleriyle dilediğiniz marka mesajını ihtiyacınıza en uygun şekilde ulaştırabiliyorsunuz” diyor.

Hizmetler sigortalı

İçinde rafting, balon turu ya da rüzgar sörfü gibi kısmen riskli sportif aktiviteleri de barındıran Momento için önceliklerden biri hiç şüphesiz müşterilerinin ve sevdiklerinin güvenliği. “Momento paketlerinde yer alan hizmet sağlayıcıları sıkı bir denetimden geçiyorlar. Momento paketlerinde yer alan hizmet sağlayıcılarının

tüm gereken sigorta altyapısının işliyor olmasını her sözleşmemizin bir parçası yapıyoruz” diyor Dağlı, firmaların ilgili hizmetleri sağlayabileceklerine dair her türlü lisans, ruhsat, resmi evrak yanı sıra tüm gereken sigorta altyapısına özellikle incelediklerini vurguluyor. Dolayısıyla paketlerdeki seçenekler sigortalı olarak müşterilere sunuluyor.

Geniş bir müşteri altyapısına sahip olan Momento için elbette müşterilerinin aktivitelerdeki güvenliği kadar ve veri altyapısının da korunması önemli bir sigorta konusu oluşturuyor. Kullandıkları web tabanlı server ve dataların gereken güvenlik sistemlerinin yanı sıra sigorta ile korumaya aldıklarına işaret eden Momento Kurucu Ortağı Zeynep Dağlı, “Sigorta her şeyden önce büyük bir güvence. Çalışma ortamınız ve altyapı sisteminize dair gelebilecek bir hasarın tasası o denli büyük olur ki bu tarz bir sıkıntıdan uzak yaşamak son derece önemli diye düşünüyoruz” diyor.

Genç yetişkinler en büyük müşterisi

Momento'nun en büyük müşteri grubunu “genç yetişkinler” ve profesyoneller oluşturuyor. “Yeni bir konsept ve yenilikleri en çabuk benimseyenlerin gençler olması ve nüfusumuzun büyük kısmının gençlerden oluşması burada önemli bir faktör. Yaptığımız düzenli anket ve araştırmalarda 25-35 yaş grubunun en çok hediye



deneyim paketi verilen kesim olduğunu anlıyoruz” diyor Dağlı, satışların önemli bir kısmının ise kurumsal müşterilerden oluştuğunu söylüyor. Momento'nun kurumsal müşteri portföyümüzde IMKB 100 arasına giren şirketlerin yanı sıra butik tarzda çalışan reklam ajansları veya mimarlık ofisi gibi onlarca firmanın bulunduğunu söyleyen Dağlı, en çok tercih edilen hediye gruplarının ise gurme, spa deneyimleri ve hobiler olduğunu söylüyor.

Bu yıl, yeni paketler ve aktiviteler ile hediye paketlerini daha da çeşitlendireceklerini söyleyen Dağlı, “Gerek online satışlarda, gerek perakende noktalarında, gerekse kurumsal müşterilerimiz tarafından oluşan talepler şimdiden bir önceki senenin cirosunun 2 ila 3 katı seviyesindedir. Biz de bu büyüyen sektörde yeni paketler ile bir taraftan global şirketlerin pazarlama departmanları ile ortak yürüteceğimiz projelerde yer alırken bir diğer taraftan Türk tüketicisi için hediye “kendin-seç-mutlu-ol” devrini dalga dalga yaymayı hedefliyoruz” diyor.

“Momento paketlerinde yer alan hizmet sağlayıcılarının tüm gereken sigorta altyapısının işliyor olmasını her sözleşmemizin bir parçası yapıyoruz.”

Organik tarımdan sonra sırada tavuklar var

Farklı ülkelerdeki yaşam deneyimleri işe olduğu kadar hobilere de yansıyor. Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özüner, Çin vazosu topluyor, soyut resim sergilerini takip ediyor, organik tarımla uğraşıyor...

Bankaların önemli birer sigorta satış kanalı olmasından kaynaklansa gerek; bankacılıktan sigortacılığa, sigortacılıktan da bankacılığa geçişlere sıkça rastlıyoruz. Bankacılıktan sigorta yöneticiliğine geçen son isimse Özlem Özüner oldu... Euler Hermes Türkiye'nin çiçeği burnunda Genel Müdürü Özlem Özüner, başarılı kariyeri kadar çok kültürlü yönetim tarzıyla da dikkat çekiyor. Bir diplomat çocuğu olan Özüner, babasının görevi dolayısıyla ortaokul çağlarında üç buçuk yıl Çin'de yaşamış. Bu yüzden Uzakdoğu kültürüne aşina olmanın ötesinde oldukça hakim de. Daha sonra babasının işi vesilesiyle pek çok ülkede yaşamış. Özüner'in kariyerinin de genelde çok kültürlü iş ortamlarında geliştiği görülüyor. Pozitif kişiliği ve sakinliğinin biraz da bu çok kültürlülükten geldiğini tahmin ediyoruz.

Boğaziçi Üniversitesi mezunu Özlem Özüner, kariyerine İktisat Bankası'nda başladı. İktisat Bankası ve Demirbank'taki deneyimlerinin ardından 10 yıl boyunca HSBC'nin Londra ve İstanbul birimlerinin çeşitli kademelerinde yöneticilik yaptı. 8 ay önce de Euler Hermes'ten ülke müdürlüğü teklifi alarak sigortacılığa transfer oldu. Sigorta sektöründeki nadir kadın yöneticilerden biri olarak ayrı bir heyecan yaşayan Özüner'e göre, kadınlar iş hayatına renk katıyor. Çünkü detaylara hassasiyetleri farklı bakış açıları ve kolaylıklar getirebiliyor.

Spor ve sanat olmazsa olmazı

Özlem Özüner, iş dışında en çok ailesiyle vakit geçirmeyi seviyor. Hatta tüm zamanını neredeyse ailesine ayırıyor, hobilerini onlarla



birlikte yaşıyor. Spor ve sanatla yakından ilgileniyor. Eşiyle birlikte düzenli olarak spor yapıyorlar. Favori sporları kayak. Kayak yapmak için genelde İsviçre'yi tercih ediyorlar. Özüner, Türkiye'de ise öncelikle Kartalkaya, bazen de Uludağ'a gittiklerini söylüyor.

Özüner ve ailesinin dinlenmek için kaçtıkları yer ise Tuzla Balıca'daki küçük çiftlik evleri. "Burada ailecek toprağa basıyoruz" diyen Özüner, doğanın keyfini organik tarım yaparak da çıkarıyor. Geçen yıl fasulye yetiştirmiş. O kadar çok olmuş ki eşe dosta dağıtmakla bitirememiş.



Kardeşi ile birlikte Çin'de...



En sevdiği spor kayağı çocuklarıyla birlikte yapmaktan keyif alıyor...



Genç yaşta Çin Seddi'ne ayak bastı...



Özüner çifti ve çocukları hobilerini de birlikte yapıyor...



Özüner, kızı ve oğlu ile birlikte organik tarım yaparak sebze yetiştiriyor

Özüner'in bu yılki planları arasında sebzelerin yanı sıra tavuk yetiştirmek de var.

Çocukluk hatırası Çin vazoları

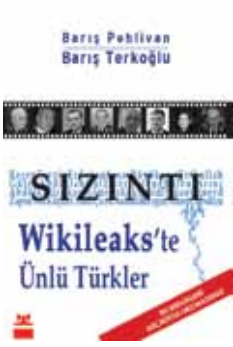
Ergenlik döneminde Çin'de geçirdiği üç buçuk yıllık dönem, Özlem Özüner'in hem yaşam tarzına hem de hobilerine yansımış. Uzakdoğu kültürünün kendisini ne kadar etkilediğini, "Türkiye'ye döndüğümüzde herkes bana Çinli gibi davrandığını söylüyordu. Konuşmamda, bakışlarımda, hareketlerimde bunu sezebiliyorlarmış" sözleriyle anlatıyor. Uzakdoğu serüveni zevklerine de yansıt-

mış Özüner. İyi bir Çin vazosu koleksiyoncusu olarak biliniyor. Aynı zamanda kendi çapında bir resim koleksiyonu var. Özellikle soyut resimlerle ilgileniyor. Bu hobisi üniversite yıllarından bu yana artarak devam etmiş. "Neredeyse hiçbir soyut resim sergisini kaçırmıyorum" diyor. Özlem Özüner, Türkiye'nin yanı sıra yurtdışındaki sergileri de takip etmeye çalışıyor. Ancak o bu konuda da mütevazı ve henüz kendini eğitime aşamasında olduğunu düşünüyor. Bu arada, Özüner'in ofisinin girişinde gözünüze önce soyut bir resim tablosu çarpıyor...

Modası geçmeyi giyiyor

Özüner, şık giyinmeyi ve aksesuar kullanmayı da seviyor. Modayı birebir takip etmiyor ama modası geçmeyen; hem işte hem de iş dışında giyebileceği tarzda giysileri tercih ediyor. Özellikle yeni tasarımcıları takip etmeye çalışıyor. "Giydiğim şey fark yaratsın isterim" diyor. Bu konuda oldukça başarılı olan genç yönetici, farkı alışveriş yaptığı butiklerle yaratıyor. Şimdiden Galata'da birkaç butik keşfetmiş bile...

İşi gereği klasik giyinen, iş dışında ise spor kıyafetleri tercih eden Özüner'in aksesuar olarak öncelikleri ise küpe ve yüzükler...

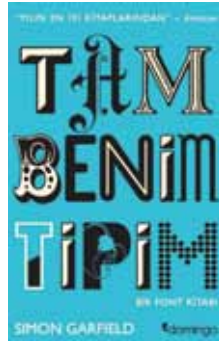


Sızıntı
Wikileaks'te
Ünlü Türkler

*Barış Pehlivan/
Barış Terkoğlu*
Kırmızı Kedi
415 sayfa

Yazarların yakın tarihin olaylarını, devlet adamlarının ilişkilerinin iç yüzünü Wikileaks belgelerine dayanarak derlediği kitap Mart ayının en fazla konuşulan kitaplarından biri oldu.

Arka kapağında “Yakın tarihimizin gizlenen gerçekleriyle yüzleşmeye hazır mısınız” diye soran kitap, okurları adına sorduğu bazı soruları Wikileaks belgeleri ile yanıtlıyor. Bu sorular arasında “Bülent Arınç TSK’yı ABD Büyükelçisi’ne nasıl ve neden şikâyet etti?”, “Türk polisi FBI’dan Fethullah Gülen için ne istedi?”, “ABD Gülen cemaati hakkında ne düşünüyor?”, “Hangi Ergenekon gözaltıları Amerikalılara önceden haber verildi?”, “Türk polisi FBI’a verdiği Ergenekon brifinginde neler anlattı?”, “ABD’li diplomatlara Yaşar Büyükanıt’la ilgili hangi fotoğraflar gösterildi?”, “İsviçre’deki gizli hesaplar meselesi hakkında neler konuşuldu?”, “ABD AKP’li bakanları nasıl fişledi?” ve diğerlerini bulmak mümkün.



Tam Benim Tipim

Simon Garfield
Çeviri: Sabri Gürses
Domingo Yayınları
353 sayfa

Arka kapağında “Şu an ona bakıyorsunuz ve o işini yapıyor, siz farkına bile varmadan. Sadece kostümünü değiştirerek bu kitabın bir kahramanlık destanı, kahkahalarla güldürecek bir derleme veya Jane Austen İngilteresi’nde geçen bir romans olduğunu düşündürtebilir size” diyen kitap aslında bunların hiçbirini konu almıyor. Geçen ayın en fazla konuşulan kitaplarından biri Tam Benim Tipim, ismine bakınca yanıltıcı olabilecek olan kitap çünkü aslında fontları yani her gün bilgisayarda kullandığımız yazı biçimlerini konu alıyor. Dolayısıyla eğer yazı karakterleriyle, yazıyla ya da tasarımıyla ilgili bir iş yapıyorsanız bu kitap ilginizi çekebilir. Ancak Simon Garfield’in kaleme aldığı kitap, bir katalog çalışmasından ziyade keyifli diliyle yaratılan yazı karakterlerini incelemenin ötesinde onların hikayelerini aktarıyor, onlara birer kimlik kazandırıyor.



Ne Şike Bitti Ne Sevdam

*Emrullah Erdiç,
Özkan Tamirak*
Alfa Yayıncılık
432 sayfa

Gazeteciler Emrullah Erdiç ve Özkan Tamirak’ın kaleme aldığı “Ne Şike Bitti Ne Sevdam”, 2010 yılının Kasım ayında başlayan ilk çalışmasından 3 Temmuz’daki operasyon gününe kadar yaşanan şike operasyonunu bizzat operasyonda görevli polislerin ağzından anlatıyor. Bu şike operasyonu kapsamında aralarında Fenerbahçe Başkanı Aziz Yıldırım, Trabzonspor Başkanı Sadri Şener, Sivasspor Başkanı Mecnun Odyakmaz, TFF eski Başkanı Mahmut Özgener, BJK Teknik Direktörü Tayfur Havutçu ve diğer yönetici ve futbolcuların olduğu 93 kişi hakkında iddianame hazırlandı. Şike operasyonu’nun sahne arkasına ve detaylarına inen kitap, operasyonun 220 günlük öyküsünü operasyondan sorumlu komiserinin gözünden anlatıldığı bugüne kadar polis kayıtlarındaki bilmediğimiz birçok bilginin de derlendiği özenli bir çalışma olarak nitelendiriliyor.



Bir Ermeniği Öldürmek

Arif Nihat Dursun
AND Kitap
326 sayfa

Arif Nihat Dursun’un ikinci romanı “Bir Ermeniği Öldürmek”, özgün kurgusu ve etkileyici anlatımı ile okuyucuları hemen ele geçirecek bir kitap. İlk kitabı “Mezat”la geniş bir okuyucu kitlesine ulaşan Arif Nihat Dursun’un son romanı “Bir Ermeniği Öldürmek”, “Hepimiz Ermeniyiz” dendiğinde halkın yarısının desteklediği, diğer yarısının ise negatif tepki gösterdiği bir ülkedeki kişilik, kimlik ve kavram

karmaşasını birey üzerinden tartışan cüretkar bir roman. Babasının ölümüyle hazırlıklı olmadığı gerçekleri keşfetmeye başlayan bir diplomat... Bu gerçeklerin sakatladığı hüznü bir aşk... İstanbul’dan Buenos Aires’e, geçmişten geleceğe uzanan bir av... “Bir Ermeniği Öldürmek”, yaşamın statü farkı gözetmeksizin insanı bilinmeyen bir sona yöneltebildiğini sarsıcı bir şekilde ortaya koyuyor.

Bank Asya Katılma Hesabı ile Her yönden kazançlı çıkın!

Birikiminizi Bank Asya Katılma Hesaplarında değerlendirin;
yüksek kâr paylaşım oranı ve çok özel avantajlardan yararlanın.



**Avantajlı
Kâr Paylaşım
Oranı**

**Hesap
işletim ücreti
yok!**

**İnternet
Şubesi'nden
ücretsiz
EFT ve
Havale**

**Bir yıllık
ücretsiz
Eşya
Sigortası**

• Katılma Hesabı Özel Avantaj Kampanyası kapsamında; Avantajlı Kâr Paylaşım Oranları, Yıllık Hesap İşletim Ücreti Muafiyeti, İnternet Şubesi'nden Ücretsiz EFT ve Havale (ayda maksimum 50 adet), Bir Yıllık Ücretsiz Eşya Sigortası (Bireysel müşteriler için evinizdeki eşyaları bir yıl boyunca yangın, hırsızlık, su baskını risklerine karşı 5.000 TL'ye kadar teminat altına alır.), talebiniz halinde Bank Asya Platinum Kredi Kartı (yıllık kart ücreti yok) hizmetleri sunulmaktadır. • Kampanya, bireysel ve tüzel müşterilerin Bank Asya Şubeleri ve Bank Asya İnternet Şubesi üzerinden açacakları 100.000 TL üzeri ve muadili yabancı para cinsinden açılacak bütün Katılma Hesapları için geçerlidir. • Avantajlı kâr oranları ile diğer avantajlar, hesap açık kaldığı ve belirtilen tutarın altına düşmediği müddetçe geçerli olacaktır. • Kampanya 13.02.2012 tarihinden itibaren açılan katılma hesapları için geçerlidir. • Bank Asya kampanya şartlarını değiştirme hakkını saklı tutar.



Bıçkın Genç Çiziği

0^{TL}

Anadolu Sigorta kaskosu ile her zaman kazanırsınız!

Kaskosu olanlara ücretsiz Mini Onarım Hizmeti.*

Artık aracınız çizildi, kaportası göçtü diye keyfiniz kaçmasın. Mini Onarım Hizmetimizi arayın, hem zabıt, tutanak ya da ekspertize gerek kalmadan hasarınızı ücretsiz halledelim, hem de mevcut hasarsızlık indiriminiz bozulmasın.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

* Bu hizmet, hususi otomobiller, SUV (4x4) arazi araçları, panelvan, minibüs (hatlı minibüsler hariç) ve kamyonet tipi hafif ticari araçlar (2.500 kg azami yüklü ağırlığa kadar) için geçerlidir.

444 0 350
www.anadolusigorta.com.tr