

Alacağınız bu üçlüye emanet

- Krizde onlar piyasayı test etti, şirketler de onları...
- Bu sigortayı yaptırınlar rekabette öne geçecek
- Mahalle bakkalını bile sigortalıyorlar
- Coface, Euler Hermes, Atradius ülke yöneticileri ticari alacak sigortalarının avantajlarını anlattı

**Daha az prim
ödemek
için 10 altın
kural...**



**Kaskocular 18 yıl sonra kâr edecek
Sigortada kim nerede lider?
Aviva'da tasarruf zamanı**



Anadolu Sigorta

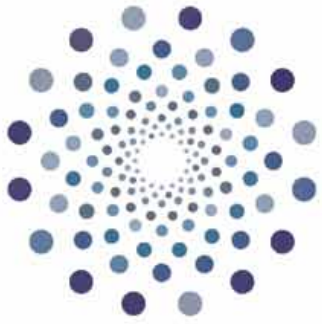
KOBİ, nakliyat ve sorumluluk sigortalarında büyüyecek



Hizmetlerimiz

- * Halka Arz Danışmanlığı
- * Şirket Birleşme & Satın Alma Danışmanlığı
- * Finansman Temini & Borç Yeniden Yapılandırması
- * Şirket Değerlemeleri
- * Kredi Derecelendirme
- * Yatırımcı İlişkileri Danışmanlığı

Perakende Sigorta Lojistik Ambalaj Otomotiv Finans
Eğlence Bilişim Yiyecek & İçecek
Hizmet Sağlık Çimento Telekom



Halka arzda kurumsal dokunuş
INVESTCO
Corporate Finance

Kurumsal Finansman Danışmanlığı

Investco Kurumsal Finansman Danışmanlık A.Ş., yerli & yabancı ortaklı seçkin bir kurumsal finans şirketi olup yatırımcılara halka arz, birleşme & satın alma, değerlendirme, büyüme stratejileri, yatırımcı ilişkileri & kurumsal yönetim konularında danışmanlık hizmeti vermektedir.

Şirket yönetimi yatırım bankacılığı, yönetim danışmanlığı, uluslararası denetim ve yeminli mali müşavirlik hizmeti veren yerli ve yabancı kuruluşlar ile üniversitelerde görev almış yöneticiler akademisyenlerden oluşmaktadır.



EDİTÖR

Barışık olmak ve başarı...

Kendimizle ne kadar barışıkız? İşimizde, ilişkilerimizde, hayatımızda başarılı olmak istiyorsak önce bu soruya yanıt aramamız gerekiyor.

Kendimizle ve çevremizle barışık mıyız? Kendiyle barışık olmak nasıl bir ruh halinin dışı yansımasıdır? Sizin de çevrenizde mutlaka kendileriyle ve çevreleriyle sürekli savaş halinde olan insanlar vardır. Onlar genelde moral bozar, negatif düşünür, zayıflıklarla alay ederler. Kendileri gülmediği için gülene, eğlenene tahammül edemezler.

Bir de sürekli pozitif düşünen, kendini seven ve kendiyle birlikte başkalarına da saygı duyan kişiler vardır.

Peki bir insan kendiyle ve çevresiyle nasıl barışık olabilir? Şüphesiz bunu anlamanın en iyi yolu, bireyin kendine ve başkalarına karşı tutum ve davranışlarını gözlemlemekten geçer. Her bireyin gerek aile gerekse çevre ve sosyal ortamlarda yapmış olduğu gözlemler, yılların getirdiği bilgi birikimiyle yoğrulduğunda ortaya deneyim çıkar. Yaşadığım deneyimler, bana ilişki kurduğum insanları ya da iş yapmak zorunda olduğum yöneticileri uzun vadeli tutum ve davranışlarıyla değerlendirmeyi öğretti. Bu yüzden kısa süreli değerlendirmeler yapıp fevri davranışlardan kaçınmaya özen gösteriyorum. Tabii ki iyi insan olduğumu düşündüğüm bir kişinin bariz yanlış bir tutumu beni ziyadesiyle kırar. Ama asla kin gütmem. Geçmiş geçmişte kalmıştır. Ben geleceğe bakarım. Öyle de olmalıdır. Mesela sigorta sektörünün paydaşlarını ele alalım. Bunu düşündüğümde kimlerin kimlerle barışık olmadığı geldi aklıma. Sektörün geleceği için bunun önemli olduğunu düşündüm. Ancak burada sadece aklıma takılan soruları sıralamakla yetineceğim. Detayları belki bir başka yazıda ele alırız...

Örneğin, sektörün meslek örgütü Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nden (TSRŞB) yola çıkalım. Birlik yönetimiyle sektörde görev yapan yöneticiler ne kadar barışık dersiniz? Birliğin yılda bir kez yaptığı bir organizasyona, 60 şirketin genel müdüründen sadece 10'u katılıyorsa barışık olmaktan bahsedilebilir mi? Ya da Birlik, düzenleyici otoritelerle yani Hazine'yle barışık mı?..

Soruları uzatmak mümkün. Şirketlerin genel müdürleri acenteleriyle, acenteler de müşterilerle barışık mı? Hepsinden önemlisi, sigorta şirketleri çalışanlarıyla barışık mı? Sektör basını birbirleriyle ya da sektör basını sektörün çatı örgütleriyle ne kadar barışık?..

Galiba sigorta sektörü de Türkiye'nin aynası gibi. Nasıl ülke olarak bütün komşularımızla kavgalıysak, sektör de bana kalırsa paydaşlarıyla barışık değil. Başarı biraz da barışık olmaya bağlı değil mi? Herkesin birbirleriyle barışık olduğu bir yaz olması dileğiyle...

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanın

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 Göksu
agoksu@finansgundem.com

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Katkıda Bulunanlar
Eleftheria Pappa

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayınçı Şirket
Medya Gündem Ltd. Şti.
Kocatepe Mahallesi Recep Paşa Cad.
Alışan 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 Büyükdere/ İstanbul
Dağıtım: Yaysat A.Ş.

Haberler

40

Yeni başlayanlar için kasko rehberi

Bilinçli bir kasko sicili ve daha az prim ödemek için 10 altın kural...

2023 vizyonu: İlk 16'da yer almak

Sigortacılar 2023 vizyonunu açıkladı. Hedef bölgenin en büyük sigorta pazarını inşa etmek.

Nasıl acente olunur?

Acente olmak için ilk koşul 4 yıllık üniversite ya da iki yıllık sigortayla ilgili bir üniversiteden mezun olmak...

Söyleşi



26

Değişim, sigortacı genel müdüre emanet

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken

42

Türkiye'yi bölgesel üs yapacak

AonBenfield Türkiye CEO'su Servet Gürkan

36

"Sanatçıya yaşı, kilosuna ve sigortası sorulmaz"

Özlem Tekin ile samimi bir sohbet

Dünya

20

Ödeme koruma sigortalarının imajı sarsıldı

Kaskocular 18 yıl sonra kar edecek

Warta'nın satışı onaylandı

Hindistan'da rekabet kızışıyor

Aviva'da tasarruf zamanı

Yazarlar

14

Sahi kim nerede lider?

Kayhan Öztürk ile Sigorta Kulisi

25

Bir hayalim var

Ertuğrul Bul

50

Avrupalı sigortacılar için 2014 erken

Zeynep Turan

56

17 Nisan kararları ne getiriyor?

Dalkan Delican

Life

Style

64

HDI'nin İstanbul aşığı genel müdürü:

Orhan Arıkcı

YANINIZDA YAKININIZDA...

Groupama Sigorta ve Emeklilik
ürünleri ile tanışan sigortalılarımız
yarınlara güvenle bakıyor.



Groupama

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

Halk Sigorta İMKB'de



Halk Sigorta'nın 40 milyon TL'lik sermayesini temsil eden paylar, İMKB Serbest İşlem Platformu'nda işlem görmeye başladı. Şirketin geçtiğimiz aylarda halka açık olan paylarının İMKB'de işlem görmesi amacıyla SPK'ya yaptığı başvuru kabul edilmişti. İMKB'de düzenlenen gong töreninin açılış konuşmasını Halk Sigorta'nın ana hissedarı Halkbank'ın Genel Müdürü Süleyman Aslan yaptı. Halkbank'ı kurumsal bir finansal süpermarkete dönüştürmeyi amaçladık-

larını ifade eden Aslan, "Müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını tek bir noktadan, hızlı ve kolay bir şekilde, avantajlı koşullarla giderebilmesi için Halkbank ve iştirakleri olarak kusursuz bir hizmet sunuyoruz" dedi. Halk Sigorta, halen 8 bölge müdürlüğü, 525'i özel, 785'i Halkbank şubesi olmak üzere bin 310 acente ve çağrı merkezinden oluşan geniş bir dağıtım ağı ve organizasyon yapısıyla faaliyetlerini sürdürüyor. Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu, önümüzdeki döneme yönelik hedef ve beklentileri ise şöyle açıkladı: "2012 yılı için 320 milyon TL ciro hedefi belirledik. Halk Sigorta olarak 54 yıllık birikimimiz, güçlenen istihdam yapımız ve arkamızdaki 'Halk' markasının desteğiyle önümüzdeki dönemde de teknik ve mali kârlılığımızı sürdürmeyi amaçlıyoruz. Banka sigortacılığındaki payımız da artarak büyüyecek."

Zurich'ten tanıtım atağı

Yönetici sorumluluk sigortalarının iddialı şirketlerinden Zurich Sigorta, 2012'nin ilk çeyreğinde bu alandaki prim üretimini geçen yıla göre 2.5 kat artırdı. Zurich Sigorta Genel Müdürü Lutz Bauer, "Yönetici sorumluluk sigortası kapsamındaki teminat kapasitemiz 50 milyon dolara ulaştı. Güçlü teminat kapasitesi, geniş 'finansal zarar' ve 'iştirak' tanımıyla global gücümüzü sigortalılarımıza sunuyoruz" dedi.

Zurich Sigorta, temmuz ayında yürürlüğe girmesi beklenen yeni Türk Ticaret Kanunu'yla birlikte yöneticilerin gündemine oturacak yönetici sorumluluk

sigortasını tanıtmak amaçlı toplantılar düzenledi. Panellerde, Yönetici Sorumluluk Sigortaları Zurich Orta Doğu ve Afrika Bölge Yöneticisi Dominik Bark, Zurich Global Yöneticisi Christoph Leuzinger ve Zurich Sigorta Finansal Riskler Müdürü Zeynep Cengiz konuşmacı olarak yer aldı.



Fink: "Küresel düşünüp yerel hareket ediyoruz"

Ray Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Vienna Insurance Group (VIG) Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi Karl Fink, bu yıl ikincisi düzenlenen İstanbul World Political Forum'da konuştu. Forumun "Yeni Uluslararası Finansal Mimari" konulu oturumunda panelistlerden biri olan Fink, şöyle konuştu: "Faaliyet gösterdiğimiz 25 ülkede küresel düşünüp yerel hareket ediyoruz. Başarımızın sırlarından biri de bu stratejimiz. Yerel yöneticilerin kendi ülkelerindeki müşteri ihtiyaçları konusunda daha fazla bilgi sahibi olduğu

konusunda hemfikiriz. Yerel yöneticilerimiz hem müşteriler hem de şirket



lehine bağımsız, çabuk ve etkin kararlar alabilir. Bu yaklaşımımızla müşterilerimizle uzun vadeli ve kazan-kazan ilkesine dayalı ilişkiler kuruyoruz." Fink, konuşmasında Orta ve Doğu Avrupa ülkelerindeki dönüşüme de şöyle dikkat çekti: "Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri, büyüme ivmesini beklenenden çok daha erken geri yakaladı. Türkiye'nin de içinde bulunduğu bu ülkelerdeki devam eden ekonomik büyüme süreci ve beraberinde yaşam standardının iyileşmesi gelecekte sigorta şirketlerine birçok fırsat sunacaktır."



**Paralarını saçmayıp
AvivaSA ile biriktirenler,
şimdi emekli oluyorlar.**

Gelin siz de geleceğinizi AvivaSA ile biriktirmeye hemen şimdi başlayın, rahat rahat emekli olun.

AVIVA SA

• • • • • Emeklilik ve Hayat • • • • •

Geleceğini biriktirir

444 11 11

www.avivasa.com.tr

“Bir Usta Bin Usta” Roma’ya uzandı



Anadolu Sigorta’nın Bir Usta Bin Usta Projesi Çorum’dan Roma’ya uzandı. ÇOROME etkinliği ile de Çorum’da üretilen kargı bezleri moda merkezi İtalya’da bir defileyle moda dünyasına tanıtıldı. Anadolu Sigorta’nın kamuoyunun ilgisini kaybolmaya yüz tutan mesleklerle ve yerel değerlere çekmek, bu mesleklerin yeniden canlanma-

sını sağlamak amacıyla başlattığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın teknik desteğiyle gerçekleştirilen “Bir Usta Bin Usta Projesi” Türkiye sınırlarını aştı. Proje kapsamında Çorum’un Kargı ilçesinde üretilen “kargı bezleri” ünlü tasarımcı Ahmet Özceyhan’ın hazırladığı 48 parçadan oluşan koleksiyonla, İtalya’nın başkenti Romada, Türkiye

Büyükelçiliği’nde düzenlenen, ‘Hitit Uyanışı’ adlı defileyle modacıların karşısına çıktı. Defilenin ev sahipliğini Roma’nın Kargılı Büyükelçisi Hakkı Akil, Çorum Valisi Nurullah Çakır, Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ve Kargı Kaymakamı Tolga Ersöz yaptı.

Turnuvayı Anadolu Sigorta kazandı

Milli Reasürans tarafından 25 yıldır düzenlenen “Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası”nın bu yılki ekibi Anadolu Sigorta oldu. Yüksek katılımlı üç günlük turnuvada şampiyonluk ipini Anadolu Sigorta takımı göğüsledi. Genel Müdür Musa Ülken ve Acente ve Kanal Yönetimi Müdürü Macit Bal’dan oluşan Anadolu Sigorta ekibi, turnuvanın final maçında, Fahri Altıngöz ve Günter Rutz’a karşı oynadıkları karşılaşmayı 2-0 kazandı. Şampiyon olan ekibe kupası turnuvaya destek olan şirketlerinin yöneticileri tarafından tören ile verildi..

Güneş’e bir kupa daha

Sigortacıların yelken yarışlarındaki gururu Güneş Sigorta Yelken Takımı bir kupa daha kazandı. Takım, 2011 yılında gösterdiği üstün performansla denizlerin ligi sayılan DenizBank TAYK (Türkiye Açıkdeniz Yarış Kulübü) Trofesi IRC3 sınıfında şampiyon olmuştu. İşte bu yarışmanın ödül töreni 29 Mayıs Salı akşamı BÜMED’de (Boğaziçi Mezunlar Derneği) yapıldı. Tüm yılı kapsayan ve 22 yarıştan oluşan DenizBank 2011 TAYK Trofesi IRC3 kategorisinde şampiyon olan Güneş Sigorta Yelken Takımı, 2010 yılındaki unvanını da korumuş oldu. Takımın kurulduğundan bu yana birçok başarıya imza attığını vurgulayan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, “Yeni tekemizle kazandığımız son şampiyonluktan ötürü büyük mutluluk duyuyoruz. Takımımızı kurarken projeyi bir iç iletişim



çalışması olarak değerlendirmiş ve çalışma arkadaşlarımızın dar zamanda, kısıtlı imkânlarla doğru karar verme becerilerini artırmayı hedeflemiştik. Ancak Güneş Sigorta Yelken Takımı bunu kurum içi iletişim çalışmasından bir adım öteye taşıdı ve profesyonelliğe adım attı. Elde edilen bu başarılarla doğru yolda olduğumuzu mutlulukla görüyorum” dedi.

Altıngöz yeniden başkan

Sigortacılıkla ilgili seminer, toplantı ve paneller düzenleyen, uluslararası konferansların Türkiye’de yapılmasını sağlayan Sigorta Tatbikatçıları Derneği’nin yeni yönetimi belirlendi. Sigortacılık sektörünün deneyimli ismi Fahri Altıngöz, 2012-2013 dönemi için yeniden Yönetim Kurulu Başkanı seçildi. Genel kurulda derneğin yönetim kuruluna Can Başar, Faruk Ömrüüzak, Menekşe Uçanoğlu, Muhittin

Karaman, Ahmet Yaşar ve Ahmet Cafer Çelebiler üye olarak seçildi.



Evinizden Güneş eksik olmasın!



Evinizi bekleyen riskler yalnızca yangın, su basması ya da hırsızlık mı? Güneşli Ev Ekstra ile kapkaçtan doluya, elektronik cihazlardan garajdaki arabanıza kadar yuvanız güvence altında.

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

Aksigorta'dan "Beşi Bir Yerde"



Aksigorta; yangından depreme, hırsızlıktan su baskınına kadar birçok riske karşı sigortalılarının evini, eşyasını, ailesini, hatta komşularını güvence altına alan "Ev-Eşya Sigortası"nın kapsamını; "Beşi Bir Yerde" hediye hizmetleri ile yeniledi.

Aksigorta'dan "Ev-Eşya Sigortası" yaptıranlar bundan böyle; Dış Paketi, Diyetisyen Danışmanlık Hizmeti, Tüketici Koruma Tasarruf Planı, Kuru Temizleme Paketi ve Halk Yıkama Hizmeti gibi birçok avantaja sahip "Beşi Bir Yerde" hediye hizmetlerinin

indirim ve imkânlarından yararlanabilecek.

Beşi Bir Yerde avantajları şöyle:

1. Avantajlı Dış Paketi ile diş hekimi muayenesi, alt-üst çene diş taşı temizliği, tek diş röntgen filmi anlaşmalı klinik ve doktorlarda yılda bir kez ücretsiz olarak yaptırılabilir.
2. Diyetisyen Danışmanlık hizmeti, Türkiye çapında anlaşmalı diyetisyenlerden ilk seanstan ücretsiz veya indirimli faydalanılmasını ve diğer seanslar için yüzde 30'a varan indirimlerle hizmet alınmasını sağlıyor.
3. Tüketici Koruma Tasarruf Planı, hizmet ağı içinde yer alan avukatlar aracılığıyla, sigortalılarının günlük hayatlarında çeşitli kurum ve kişilerle olan ilişkilerinde karşılaşılabilecekleri sorunların çözülmesine ve çoğu zaman daha ortaya çıkmadan engellenmesine yönelik konularda ön danışmanlık ile ücretsiz veya indirimli hizmet almasına olanak tanıyor.
- 4-5. Kuru Temizleme Paketi ve Halk Yıkama hizmetinde ise anlaşmalı kurumlardan yüzde 25'e varan indirim olanağı bulunuyor.

Bayburtluoğlu AvivaSA'da

AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ın İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na Murat Bayburtluoğlu atandı. Profesyonel iş hayatına 1985 yılında İnterbank'ta İnsan Kaynakları Uzman Yardımcısı olarak başlayan Bayburtluoğlu, 1988-2002 yıllarında Garanti Bankası Eğitim ve İnsan Kaynakları Müdür Yardımcılığı, Almanya operasyonlarında temsilcilik, Hollanda operasyonlarında Müdür ve Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. 2002-2004 yılları arasında Finansbank'ta Bayburtluoğlu, 14 yıllık yurtdışı kariyerinin ardından Türkiye'ye dönerek Finansbank İnsan Kaynaklarından

Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendi. Bayburtluoğlu, 2012 Haziran ayında AvivaSA Emeklilik ve Hayat İnsan Kaynakları'ndan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak profesyonel iş yaşamına geri döndü.



SAB'dan sanayicilere eğitim atağı

Sigorta Acenteleri Birliği (SAB), Hazine Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından 2009 yılında yayınlanan ve 2011 yılında çalışmaların başlatıldığı 'Sigorta Bilincinin Geliştirilmesi ve Tanıtımı Stratejisi' kapsamında çalışmalara 'Sigortalı Yaşam Bilincini Geliştirme' projesi ile katıldı. Komisyon tarafından uygun görülen proje kapsamında 2012 yılında 12 merkezdeki Ticaret ve Sanayi Odasına üye sanayici işadamlarına tanıtım toplantıları düzenlenecek. Bahar dönemi için üç toplantı öngörülmüş ve ilki 24 Mayıs'ta Elazığ Ticaret ve Sanayi Odasında, ikincisi 30 Mayıs'ta Kayseri Ticaret ve Sanayi Odası'nda, 14 Haziran'da ise Bursa Ticaret ve Sanayi Odasında üçüncü toplantı gerçekleştirildi. Toplantıların sunumları sigorta sektörünün tecrübeli eğitmenlerinden Tanfer Dinler ve Faruk Ömrüüzak tarafından yapıldı.

SAB Başkanı Ayşe Kılıç projenin amacını, "Toplantıların amacı teknik bir sigortacılık eğitiminden ziyade iş adamlarına karşılaşılabilecekleri olası risklerini anlatmak ve bu risklerin gerçekleşmesi sonucunda uğrayacakları maddi zararları sigortalanmak suretiyle nasıl bertaraf edebilecekleri konusunda aydınlatmaktadır" sözleriyle özetliyor. Proje eğitmenlerinin sanayici iş adamlarına 'Gelin Sizli Bizli Olalım; Siz İşlerinizi Yönetin, Biz Risklerinizi Yönetelim' mesajını verdiği proje, bilinçlendirme ve tanıtım stratejileri komisyonun desteğinin yanı sıra Mapfre Genel Sigorta'nın sponsorluğunda yürütülüyor.



ERGO

**Biz iş yerinizi değil,
ekmek teknenizi
sigortalarız.**

Sigortalatmak başka, ERGOLATMAK başka.

www.ergoturkiye.com

“2012 ‘Altın Yılı, Atılım Yılı’ olacak”

Güneş Sigorta bu yılki geleneksel acenteler toplantısını, “Gücünüzü Güneş’ten Alın” konsepti ile 7-10 Haziran tarihlerinde Trabzon’da gerçekleştirdi.

7 Haziran Perşembe akşamı gerçekleştirilen kokteyli ile başlayan toplantı, aynı akşam sergilenen kabare ile devam etti.

8 Haziran Cuma günü gerçekleştirilen toplantıda ise Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, acentelere 2012 beklentileri ve gelecek vizyonuyla ilgili bilgiler verdi.

Güneş Sigorta olarak bu yıl, acente toplantısını, hem şirket hem de ülke için bölgenin taşıdığı önemi vurgulamak amacıyla Trabzon’da gerçekleştirdiklerini belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, “İş hayatının hemen hemen her alanında gösterdiğimiz farklılığı acente toplantımızı düzenleyeceğimiz mekanda da



gösterelim istedik ve alışlagelmiş güney sahillerinin aksine toplantımızı Karadeniz’in

incisi Trabzon’da gerçekleştirmeye karar verdik. Toplantımızı Trabzon’da düzenlemenin yanında Karadeniz’in eşsiz doğal ve kültürel güzellikleri, muhteşem lezzetleri ve elbette muhteşem insanları ile buluştuğumuz için de büyük mutluluk duyuyoruz” dedi.

Güneş Sigorta olarak işlerine hiçbir zaman sigorta satmak olarak bakmadıklarını ifade eden Serhat Süreyya Çetin, “Bizim işimiz insanların hayatlarını, varlıklarını, sevdiklerini güvence altına almak. Onların kendilerini güvende hissederek gece rahat uyumalarını sağlamak.

Çetin, “Güneş Sigorta acentesiyle, çalışanıyla ve yöneticisiyle net bir hedefe kitlendi.

Ailemizin her bir bireyi bu hedef için büyük bir kararlılıkla çalışıyor. 2012 Güneş Sigorta’nın altın yılı, atılım yılı olacak. Bunu el birliği ile başaracağız” dedi.

Ray, brokerleriyle biraraya geldi



Ray Sigorta, 22 Mayıs’ta en önemli iş ortakları olan brokerleriyle İstanbul Boğazi manzarası eşliğinde Portaxe Baltalimanı’nda bir araya geldi. “İstanbul’un Tadını Birlikte Çıkaralım” sloganıyla düzenlenen gecede, Ray Sigorta’nın iş ortaklığı yaptığı 150’ye yakın sigorta profesyoneli, sigorta sektöründeki gelişmeler, Ray Sigorta’nın yeni ürünleri ve uygulamaları üzerine sohbet etti. Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi ve Satış Direktö-

rü Anıl Rasih Gülcen, gecede özetle şu konuşmayı yaptı: “Şirketimizin en önemli dağıtım kanallarından biri olan brokerlerimizle artık geleneksel hale getirdiğimiz ‘yaza merhaba’ partileriyle bir araya gelmekten son derece memnunuz. Brokerlerimizle yakın ilişkiler kurarak süreçlerimizi geliştirmeye ve ihtiyaca özel hazırlanan ürünlerimizle rekabet gücümüzü artırma-ya devam edeceğiz.”

Mercedes-Benz HDI işbirliği

HDI Sigorta ile Mercedes-Benz Finansal Hizmetler arasında kasko poliçelerini kapsayan bir işbirliği anlaşması imzalandı. 2012 yılında da kendi stratejilerine uygun, Türkiye piyasasında hem güçlü hem de birlikte güçlenebilecekleri şirketlerle yollarına devam edeceklerini vurgulayan HDI Sigorta Genel Müdürü Orhan Arıkçı, “Mercedes-Benz bizim için çok değerli bir partner. Kendileriyle yurtdışında iş birliğimiz vardı, şimdi de Türkiye ayağı için bir adım attık. Mercedes-Benz gibi bir iş birlikçyle birlikte farklı ürünlerle ve aksiyonlarla başarılı işlere imza atacağımızı düşünüyorum. HDI Sigorta olarak, alternatif satış kanallarında yol almak istediğimizden dolayı bu anlaşmadan çok mutluyuz.” dedi.



%0'a Kadar Yönetim Gideri Kesintisi Avantajı BNP Paribas Cardif Emeklilik'te*



BNP Paribas Cardif Renkli Emeklilik Planı ile ödediğiniz katkı payı yükseldikçe yönetim gider kesintiniz azalır.

Renkli Emeklilik Planı ile tanışmak ve emekliliğinizi renklendirmek için **444 43 23** Müşteri İletişim Merkezimizi arayabilir, Türk Ekonomi Bankası Şubeleri veya acentelerimizi ziyaret edebilirsiniz.

*Yönetim Gideri kesintisi avantajı 900 TL ve üzeri aylık katkı payı ve/veya 19.500 TL ve üzeri toplam katkı payı için geçerlidir.



BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK

Değişen dünyanın sigortası

www.bnpparibascardif.com.tr

Eredenk: Hayat sigortaları 8 kat büyüyecek

AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su Meral Eredenk, 28 Mayıs-3 Haziran tarihlerini kapsayan Sigortacılık Haftası nedeniyle yaptığı açıklamada, hayat sigortaları prim üretiminin 2012 sonu itibarıyla 3 milyar TL'yi aşmasını, cumhuriyetin 100'üncü yılında yıllık ortalama yüzde 20 artışla 25 milyar TL'ye ulaşmasını öngördüklerini söyledi. Hayat sigortalarının iş göremezlik, işsizlik, vefat ve tehlikeli hastalık gibi istenmeyen durumlara karşı kişilerin risklerini en aza indirmeyi amaçladığını hatırlatan Eredenk, sözlerini şöyle sürdürdü: "Hayat sigortaları, sevdiklerinin geleceğini garanti altına almak isteyenler için en önemli finansal güvencelerin başında

geliyor. Halen bu alandaki prim üretiminde, kredi hayat ürünleri satışıyla banka kanalı ağırlığını koruyor. Yıllık gelir sigortaları, yenilikçi ürünler, ek teminat çeşitliliğinin artışı ve acente, telesatış, internet şubesi gibi alternatif dağıtım kanallarının gelişmesiyle birlikte hayat sigortalarındaki potansiyel daha da büyüyecek. Yıllık gelir sigortası mevzuatının oluşmasıyla BES'ten emekli olacak katılımcıların bu ürüne ilgisi artacak. Birikimli hayat sigortalarının gelişmesi ve sigorta bilincinin artmasına bağlı olarak sektörün toplam prim üretiminin 2023 yılında 25 milyar TL'yi aşmasını bekliyoruz." Eredenk'e göre bu büyüme sigorta farkındalığının gelişmesi, konut kredilerine talebin



artması, yenilikçi ürünler çıkarılması, ekonomik istikrar ve artan tüketici güveniyle birlikte olacak.

Eredenk, hayat sigortaları alanında 2012 sonuna kadar prim üretiminde yüzde 50 büyüme hedeflediklerini sözlerine ekledi.

Vakıf, 1 milyar TL'yi aştı



Vakıf Emeklilik, 2011 yılında bireysel emeklilik katılımcı sayısını sektör ortalamasının üzerinde, yüzde 28 oranında artırdı. Şirketin bireysel emeklilikteki pazar payı, katılımcı sayısı açısından yüzde 6.9'dan 7.7'ye, fon büyüklüğü açısından ise yüzde 5.8'den 6.1'e yükseldi.

Böylece şirket, katılımcı ve sözleşme sayısında 5'inci sıraya yükseldi. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, sonuçları şöyle değerlendirdi: "Mutlu Çalışan Mutlu Müşteri' yaklaşımıyla başlattığımız yenilikçi çalışmaların meyvelerini almaya başladık. Sektörde liderliği hedefleyen, iddia sahibi, öncü bir şirketiz. Yakaladığımız yükselme ve büyüme süreciyle liderliği hedefliyoruz." Faiz içermeyen enstrümanlardan oluşan ilk fonu Vakıf Emeklilik'in oluşturduğunu hatırlatan Bostan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yılbaşından bu yana yüzde 8.5'in üzerinde getiri sağlayan bu fona sadece faizsiz getiri elde etmek isteyenler değil, tüm katılımcılarımız ilgi gösteriyor."

MetLife yeni binasında

Amerikan sigorta devi MetLife'in Türkiye'deki yeni yönetim binasının resmi açılışı 30 Mayıs 2012 günü yapıldı. MetLife, İstanbul Kavacık'ta, Anadolu yakasının ilk LEED Gold sertifikalı binasındaki yeni ofisinde müşterilerine hizmet vermeye



başladı. Yeni yönetim binasının açılış törenine MetLife Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Başkanı Michel Khalaf, MetLife Ortadoğu Bölge Başkanı Julio Garcia-Villalon ile birlikte MetLife'in bazı üst düzey global yöneticileri, emeklilik sektörünün ve DenizBank'ın üst düzey yöneticileri ve sektörden misafirler katıldı. Yeni yönetim binasının açılışında MetLife'in Türkiye'deki hedefleri hakkında da bilgi veren MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, "Banka sigortacılığı konusunda arkamızda önemli bir güç bulunuyor. MetLife olarak Türkiye'de banka sigortacılığı pazarının uzmanlarından DenizBank'la 15 yıl sürecek başarılı bir dağıtım anlaşmamız var. Temmuz 2012 itibarıyla tamamlamayı planladığımız entegrasyon sürecinin sonuna yaklaşmış bulunuyoruz" dedi.

Ziraat Sigortadan Yepyeni Bir Ürün

AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE



Yılda Sadece 118 TL'ye
10 Yıl Boyunca Sevdikleriniz
Ziraat Güvencesinde



Ziraat Sigorta



Saint Joseph mezunu bunu yaparsa...

Sigorta sektöründe Erhan Tunçay'ı tanımayan yoktur. Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) Genel Sekreteri... Garanti Emeklilik'te dört yıl yöneticilik yaptı. Son sekiz yıldır da TSRŞB'nin genel sekreterliğini yapıyor. Amacımız bildik şeyleri tekrar etmek değil. Tunçay'ın anlattığı ilginç bir örneği okuyucularımıza aktarmak. Malum Tunçay, Saint Joseph Lisesi mezunu. Sigorta Haftası'nda sektördeki bilinç eksikliği ile ilgili bir anısını anlatan Tunçay'ın bu anısı toplumdaki sigorta sektörü algısını göstermesi bakımından oldukça çarpıcı olduğu

için aktarmayı uygun bulduk. "Saint Joseph Lisesi mezunu, yöneticilik yapan arkadaşım var. Ama arabasına kasko yaptırmıyor" diyen Tunçay, "Bilinç eksikliğinin eğitimle ya da parasızlıkla ilgisi yok" dedi. Tunçay'ın bu örneği iki ilginç konuyu aklımıza getirdi. Birincisi, Saint Joseph Lisesi mezunları böyle yaparsa, Anadolu'nun ücra bir kasabasında okuyan neden sigorta yaptırsın? İkincisi de acaba bütün Saint Joseph Lisesi mezunları Tunçay'ın anlattığı gibi mi? Eğer öyleyse vay sigortacıların haline...



Sahi kim nerede lider?

Sigorta sektöründe liderlik konusu her dönem tartışma konusu oldu. Liderlik rakamlarla ifade edildiği için herkesin lider olduğu bir alanın olması doğal. Örneğin prim üretimde lider farklı, aktif büyüklükte farklı. Bazıları teknik karda lider bazıları da teknik kar/yazılan primlerde... Artık neredeyse rakamlar bile göreceli hale geldi. Örneğin Allianz Sigorta Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nin (TSRŞB) 2011 yılı sonuçlarına göre 62.374.903 TL ile teknik karlılıkta

birinci oldu. Teknik karda lider olan Allianz Sigorta, teknik kar/yazılan primlerde yüzde 5.52 oranı ile beşinci sırada yer alıyor. İlk sırada ise yüzde 16.88 oranı ile Ziraat Sigorta yer alırken,

ikinci sırada yüzde 9.73 oranı ile Somp Japon Sigorta yer alıyor. Bu rasyoya göre üçüncü sırada 9.26 ile Mapfre Genel Sigorta, dördüncü sırada ise 6.24 ile Yapı Kredi Sigorta yer alıyor.

Teknik karda ilk sırada yer alan Allianz Sigorta net kar/yazılan primlere bakıldığında 12'inci sırada yer alıyor. 1 milyar 100 milyon lira prim üretimi yapan şirketin dönem karı ise 44.4 milyon lira. Bu rasyoya göre yapılan değerlendirmede ise Allianz Sigorta yüzde 3.94 rasyo ile 12'inci

sırada yer alıyor. Yani bu liderlik biraz göreceli galiba, nereden baktığınıza hangi rasyoyu önemli kabul ettiğinize göre değişiyor. Dolayısıyla bu tartışma daha çok sürecek gibi.



İki şirket el değiştirecek!

Türkiye'de faaliyet gösteren iki şirketin daha satışında son aşamaya gelindi. Bunlardan biri Finans Emeklilik... Malum uzunca bir süredir satış sürecinde olan Finans Emeklilik'te bu sürecin sonuna gelindi... Akıllı Yaşam'ın edindiği bilgilere göre satışa yönelik açıklama bugünlerde yapılacak. (Dergimiz piyasaya çıkmadan da açıklanmış olabilir) Peki alıcı kim? Alıcının ise ABD'nin en büyük şirketlerinden biri olan kısa bir süre önce de Türkiye pazarına giren Cigna olduğu söyleniyor. Konuşulanlara bakılırsa 300 milyon dolar civarında bir satış fiyatı üzerinde anlaşılmış. Türkiye'de şirket satın alacak olan bir diğer sigorta grubu ABD'nin en büyük şirketlerinden biri olan Liberty Sigorta. Türkiye'de büyümek isteyen Liberty Sigorta'nın Türkiye'de faaliyet gösteren Avrupalı bir sigorta şirketinin elementer tarafını satın almak için görüşmelere başladığı söyleniyor...

BİLİNÇLENMEYE DEVAM, HAYATA DEVAM!

**HAYATA
DEVAM
TÜRKİYE!**



2012 yılında 'Afet Eğitim Konvoyu'muzla çıktık yola...

Film gösterimi, seminer, sergi, tiyatro, çocuk oyunu etkinlikleriyle insanlarımızı doğal afetler konusunda bilinçlendirdik. Türkiye'nin ilk 3 boyutlu G-Force deprem simülatörüyle, halkımızın depremi deneyimlemesini sağladık.

**3 yılda, 30 il, 300'ü aşkın ilçe,
3 milyon kişiye ulaştık.**

Gördük ki, yolumuz uzun; daha gidecek çok il, ulaşılacak çok insan var! Hedefimiz doğrultusunda önümüzdeki yıl da Türkiye'yi dolaşmaya devam edeceğiz...

Projemizde bize destek olan yol arkadaşlarımız **AKUT - Arama Kurtarma Derneği'ne**, Sayın Nihat Sırdar ve Alem FM ekibine, tüm yerel yönetimlere, eğitim kuruluşlarına ve Aksigorta ailesine teşekkür ediyoruz.

Hayata Devam Türkiye...



Hayata Devam Türkiye TIR'ını
Facebook ve Twitter'dan takip edin!

Bizi takip edin, destekleyin...

- Facebook.com/Aksigorta
- Twitter.com/hayatadevamtr
- HayataDevamTürkiye.com

AKSigorta

SEARCH & RESCUE ASSOCIATION
AKUT
ARAMA KURTARMA DERNEĞİ

Kasko fiyatına işyeri sigortası

İşyeri ve KOBİ paket sigortaları sanılanın aksine pahalı değil. İşinizin ve işyerinizin başına gelebilecek temel riskleri bir kasko poliçesi fiyatına teminat altına alabilirsiniz...

Bir ekonominin en temel birimi olan küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) sadece büyümenin değil istihdam ve sosyal kalkınmanın da önemli yapı taşları. KOBİ'ler hem ekonomide hem de sosyal yaşamda bu kadar önemli bir rol oynarken, tam tersine ekonomik dalgalanmalara karşı en kırılgan birimleri oluşturuyorlar.

Bunun en büyük sebebi ise büyük firmalar gibi kolayca finansman kaynaklarına erişememeleri ve dolayısıyla iş kaybı durumunda hemen toparlanabilme kabiliyetlerinin düşük olması. Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Selim Fenercioğlu, "KOBİ'ler, ekonomik dalgalanmalardan büyük sanayi kuruluşlarına oranla daha fazla etkilendi-

ğinden, beklenmedik riskler gerçekleştiğinde varlıklarını kolaylıkla yitirebiliyorlar" diyor. Fenercioğlu, KOBİ'lerin uzun süren çalışmalar sonucu elde ettikleri kazanımlarının bir çırpıda kolayca ellerinden gidebildiğine işaret ediyor. İşte tam bu noktada sigorta kullanımı çok daha fazla önem kazanıyor.

Türkiye'de yaklaşık 3 milyon 400 bin KOBİ faaliyet gösteriyor. Bunların yüzde 83'ü hizmet ve ticaretle uğraşırken yüzde 12'si imalat alanında faaliyet gösteriyor. Faaliyet gösterdikleri iş kollarına baktığımızda, sigortalananabilir KOBİ sayısının yaklaşık 3.3 milyon olduğu tahmin ediliyor. Aslında gün geçtikçe KOBİ'ler arasında sigorta bilinci yayılıyor, karşılaşılabilecekleri risklere karşı sigorta kullanımları artıyor. Ancak hâlâ sigortalama oranı olması gereken seviyelere ulaşabilmiş değil. Nitekim Türkiye genelindeki KOBİ'ler arasında sigortalılık oranının hala yüzde 10-15 civarında olduğu tahmin ediliyor. KOBİ sigorta taleplerinin daha ziyade riskli iş kollarında faaliyet gösteren firmalarda yoğunlaştığına dikkat

çeken Fenercioğlu, "Olası riskler daha fazla olduğu için bu firma sahipleri arasında sigorta olgusu daha belirgin" diyor.

Ancak sigorta sadece yüksek riskliler değil tüm iş kolları için önemli avantajlar sunuyor. Bunların başında da şüphesiz firma sahibinin işyerini güvende hissetmesi geliyor. Fenercioğlu'na göre, sigorta sayesinde firma sahipleri faaliyetleriyle ilgili olarak yarınlarına daha güvenle bakabiliyor ve işletmesini büyütme için karşısına çıkan fırsatları daha rahat değerlendirebiliyor.

Kasko fiyatına güvence!
Sigortacılara göre sigortalama oranındaki artışın istenilen oranlarda olmayışının sebebi, sigorta bilincinin yeterince yerleşik olmaması. Selim Fenercioğlu, bunun nedenini şöyle açıklıyor: "Ülkemizdeki sigorta algısı maalesef elimizdeki değerlerin kaybedilmesi sonrasında oluşuyor. Milyonlarca liralık değerlere sahip olan KOBİ'lerimizin ellerindeki bu değerleri kaybettikleri zaman sigorta ihtiyaçları ortaya çıkıyor. KOBİ'lerin sigorta kullanımını etkileyen en önemli faktörlerden biri de



Selim Fenercioğlu
Yapı Kredi Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

sigortanın pahalı bir hizmet olduğu yanlıgısı.”

Sigortacılığın mantığına paralel olarak, işyerleri de yapılan işin ticari büyüklüğü ve riskine göre fiyatlandırılıyor. Ancak genel kanının aksine işyeri sigortaları sanıldığı kadar pahalı değil. Fenercioğlu, “Çoğu firma sigorta fiyatlarının yüksek olabileceği düşüncesiyle yaklaştığı için tercihlerini sigorta yaptırmamaktan yana kullanıyor. Bir araç sigortası fiyatına işyerlerinin sigorta güvencesi altına alınabileceği bilinmiyor” diyor.

Fenercioğlu’na göre sigorta şirketlerine ve acentelere düşen görev, KOBİ’lere işyerlerine ait değerlerini uygun fiyatlarla, hatta bir kasko fiyatına güvence altına alabilecekleri algısını yaratmak.

Sektörlere özel paketler
KOBİ sigortalarıyla başta temel riskler olmak üzere hemen her türlü risk sigorta kapsamına alınabiliyor. Temel riskler ve teminatlar şöyle sıralanabilir: Sel-su baskını, dahili su, fırtına, yer kayması, duman, deprem, kar ağırlığı gibi doğal risklerin yanı sıra yangın, infilak, kara ve hava taşıtlarının çarpması, hırsızlık, grev, lokavt, kargaşalık, kötü niyetli hareketler, halk hareketleri, terörizm gibi dış etkenlerden kaynaklı riskler ve iş durması, komşulara-ki-racılara karşı sorumluluk,

cam kırılması, kira kaybı, alternatif işyeri masrafları, işyerine ait para ve kıymetli evrakların taşınması esnasında oluşacak zararlar, iş kazaları sonucu işverene düşecek sorumluluk, hukuksal uyuşmazlıklar nedeniyle oluşacak dava, icra, harç, temyiz ve karar düzeltme masrafları, kısa devre ve voltaj değişikliği, teknik ya da insani nedenlerle makine-elektronik cihaza gelen zararlar...

Yapı Kredi Sigorta, KOBİ sigortalarını “İşimin” ve “KOBİ İşimin” paketleriyle sunuyor. KOBİ’ler, işletmeleri için bunların yanı sıra “Yangın” ürününü de tercih edebiliyor. Sektörlere özel paketler bulunduğu söyleyen Selim Fenercioğlu, “Yapı Kredi Sigorta olarak gerek genel gerekse KOBİ’lere özel sigorta ürünlerimizle en iyi hizmeti sunmayı ilke edindik. ‘KOBİ İşimin’ paket poliçesiyle her sektörden KOBİ’lere özel çözümlerimiz var. Akaryakıt istasyonu ve tatil köyü paket poliçelerimizi bunlara örnek verebiliriz.” Örneğin, turizm sektöründe faaliyet gösteren firmalar için “Otel Paket”i her türlü otel, motel, tatil köyü ve konaklama tesislerine, yabancı tur operatörlerinin aradığı, bina ve içindeki tüm muhteviyat ile müşterilerine kapsamlı kombine bir paket poliçe sunuyor. İşyeri ve KOBİ sigortalarında,



Neden Yapı Kredi Sigorta?

- Geniş ürün seçenekleri ve teminat yapısıyla KOBİ’lerin karşılaşılabilecekleri risklere karşı tam bir koruma sağlıyor.
- Geniş teminatlı paket ve ürün seçenekleri müşterilere uygun fiyatlarla sunuluyor.
- KOBİ’lere risk değerlendirmesi konusunda destek veriliyor. Risk Mühendisliği birimindeki uzmanlar KOBİ’lere ziyaretler gerçekleştirip riski yerinde analiz ederek, karşı karşıya kalabilecekleri risklerin azaltılması için işletmeye yönelik öneriler getiriyor, riskleri minimize ediyorlar.
- Hasar meydana gelmesi durumunda, hasar servisinin hızlı ve yerinde tespitiyle sigortalı memnuniyeti en üst seviyeye çıkarılıyor.

deprem ve yanardağ püskürmesi, grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler, terör, fırtına, sel veya su baskını, kar ağırlığı, yer kayması, dahili su, kara-hava taşıtları çarpması, deniz taşıtları çarpması (yangın sigortasıyla birlikte verilmesi şartıyla) duman ek teminatları alınabiliyor. Tüm sigortalılar asistans hizmetlerinden faydalanabiliyor. Peki sigorta yaptırmak neye dikkat etmek gerekiyor? Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Selim

Fenercioğlu, sigorta yaptırmak özellikle işyerine ait risk ölçümlerinin sağlıklı bir şekilde yapılması gerektiğine işaret ediyor: “Sahip oldukları varlıkların sigortaya konacak maddi değerlerinin oluşturulmasında sigorta şirketinin ve/veya acentesinin de katkılarıyla sağlıklı bir çalışma yapılması için yardımcı olmalıdırlar. İşyeri sahiplerinin sigorta tercihlerinde fiyattan ziyade hasar sonrası daha iyi hizmet sunan firmaları tercih etmesi gerekiyor.”



Ödeme koruma sigortalarının imajı sarsıldı

Ödeme koruma sigortaları (PPI) geçen yıl Britanya'nın en fazla şikayet edilen finansal ürünü oldu. Finansal Ombudsman Hizmeti'nin verilerine göre, geçen yıl ortaya çıkan toplam ihtilafların yüzde 28'i yani yaklaşık 3'te 1'i ödeme koruma sigortalarından kaynaklandı. Rakamla sigortalıların kredilerinin geri ödemele-
rinde faydalandıkları bu sigorta türündeki ihtilaf sayısı 158 bine ulaştı. Bu rakam Britanya'da tek bir üründe yaşanan en fazla şikayete işaret ediyor. Genellikle kredi kartı ya da krediyle birlikte satılan ödeme koruma sigortasını müşterilerin çoğunun satın aldıklarının farkına bile varmadıkları ortaya çıktı. Yanlış satışlar, Britanya'da bankacılık sektöründe bu zamana kadar yaşanan en

büyük skandal olarak biliniyor. Nitekim Britanya'nın en büyük perakende kredi kuruluşlarından Lloyds Banking Group, Barclays ve Royal Bank of Scotland, geçen yıl ödeme koruma ürünleriyle ilgili tazminatlar için 4 milyar sterlin ayırmak zorunda kaldılar. Hatırlanacağı gibi Finansal Hizmetler



Kurumu ve Rekabet Komisyonu tarafından incelemeye maruz kalan bankalar, daha sıkı önlemlere karşı açtıkları davayı kaybetmişlerdi.

Warta'nın satışı onaylandı



Polonya'nın finansal piyasaları düzenleme kurulu KNF, ülkenin iki numaralı sigorta şirketi Warta'nın Talanx tarafından 770 milyon euro'ya satın alınmasını onayladı. Almanya'nın üçüncü büyük sigortacısı Talanx, Almanya'da halka arz için direktse de KNF, şirketin iki yıl içinde Varşova borsasına kote olmasını istiyor. Talanx'ın Warta'yı Belçikalı KBC'den satın alması aslında Avrupa Birliği sigorta

otoritesi tarafından zorunlu bırakılan bir dizi satışın parçası. Diğer taraftan bir ay önce Polonyalı rakibi TU Europa'yı satın alması onaylanan Talanx, yeni satınalım ile birlikte Doğu Avrupa'nın bir numaralı sigortacısı PZU karşısında elini kuvvetlendirecek. Talanx'ın stratejik ortağı Japonyalı sigortacı Meiji Yasuda Life da iki Polonyalı şirketin en büyük hissedarlarından biri olacak. Polonya sigorta düzenleme kurulunun iki satışı da onaylaması analistler tarafından Talanx'ın yakın dönemde tahvil satarak gelir sağlamasını destekleme olarak görülüyor.

Kaskocular 18 yıl sonra kâr edecek

Britanyalı sigortacılar, kârsız geçen 18 yılın ardından kaskoda artıya geçmeye hazırlanıyor. Deloitte'un raporuna göre Britanyalı sigortacılar, geçen yıl aldıkları her 100 sterlinlik prim için 107 sterlin hasar ödediler. Toplamda ise sektörün yıllık zararı 600 milyon sterlin oldu. Deloitte'un sigorta partneri James Rakow, "Bu yıl araç sigortacılarının açıkladığı sonuçlarda olumlu gelişmeler bekliyoruz. Sektör geneli açısından kâr görebiliriz" dedi. Yoğun rekabet ve düşen fiyatlardan dolayı yıllarca zarar eden Britanyalı sigortacıların, 2011'de yükselen fiyatlar sayesinde bu yıl kâr etmesi bekleniyor. Britanya'nın en büyük araç sigortacıları Royal Bank of Scotland, Admiral, Aviva ve RSA.



Avrupa, yabancıları zorluyor

Britanya'nın finansal hizmetler otoritesi FSA, Japonya merkezli Mitsui Sumitomo'nun İngiltere'deki sigorta şirketine 3 milyon 345 bin sterlin, eski tepe yöneticisi Yohichi Kumagai'ye ise 119 bin sterlin ceza kesti. Sebep, düzenleme ve yönetim gerekliliklerini yerine getirmemek...

Dünyanın en büyük elementer sigorta şirketlerinden Japon Mitsui Sumitomo'nun Avrupa kolu olan Londra'daki iştiraki Mitsui Sumitomo Insurance Company, piyasa kurallarını yerine getirmediği gerekçesiyle FSA tarafından cezalandırıldı. FSA tarafından rehberlik edilmesine rağmen şirketin Avrupa Başkanı Kumagai'nin baş aktüer atamada, IT yönetimi ve kayıtların düzenli tutulmasında başarısız olması gibi sebeplerle hem şirket hem de yönetici ceza aldı.

FSA'nın uygulama birimi ve kurumsal yolsuzluk yöneticisi Tracey McDermott, cezayla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Tepe yönetimi yönettikleri firmanın sorumluluğunu almak zorunda. Kumagai, FSA tarafından işaret edilmesine rağmen işletmesinin karşı karşıya kaldığı değişen risklere gerektiği gibi yanıt vermekte başarısız oldu." McDermott, bu cezayla birlikte FSA'nın kurumsal yönetime ve denetime verdikleri önemden şüphe edenlere de önemli bir mesaj vermek istediklerini sözlerine ekledi.



Hindistan'da rekabet kızıışıyor

Hindistanlı milyarder Anil Ambani tarafından kontrol edilen sigorta şirketi Reliance Capital'in hisse satışına farklı ülkelerden talipler var. Wall Street Journal'ın partner şirketi Mint tarafından verilen habere göre, rekabette Kanadalı Intact Insurance ve Alman sigortacı HDI-Gerling International (Talanx) öne çıkıyor.

Potansiyel alıcılar arasında Travelers Companies, Samsung Fire ve Marine'in de adı geçiyor. Öte yandan, bu yılın başında Japon Nippon Life Insurance, Reliance Capital'in varlık yönetimi birimine 290 milyon dolar ödemeyi kabul etmişti. Japon firma aynı zamanda şirketin hayat sigortası



biriminin yüzde 26'sına sahip.

Talipliler Hindistanlı elementer sigorta şirketi Reliance Capital'in hisselerinin yüzde 26'sını almayı hedefliyor. Satışın büyüklüğünün 268 milyon doları bulması bekleniyor. Şirket, geçen yıl azınlık hissesi satma kararını açıklamıştı.

Aviva'da tasarruf zamanı



Britanya'nın ikinci büyük sigortacısı Aviva Plc, şimdi de Güney Kore ve Sri Lanka'dan çıkmaya hazırlanıyor. Küresel olarak düşük performanslı piyasalardan çıkmayı planlayan şirketin geçen ay da ABD birimini satmaya niyetlendiğini yazmıştı. Aviva'nın bu hareketi, Asya'dan daha büyük bir geri çekilme planının parçası olarak görülüyor.

Aviva, gelir getirici bu adımlarla euro

bölgesindeki risklere karşı hazırlıklı olmayı amaçlıyor. Şirketin planları aynı zamanda genel olarak Avrupalı finansal kurumların bazı alanlardan çekilerek ana pazarlarına odaklanma planlarının bir yansıması olarak yorumlanıyor. Aviva sadece strateji değil yönetim anlamında da önemli değişimler yaşayan bir şirket. Kızgın hissedarların performans/maaş dengesini beğenmedikleri eski CEO Andrew Moss'u istifaya zorlamasının ardından tasarruf tedbirleri artırıldı. Şirketin Güney Kore ve Sri Lanka operasyonlarının 150 milyon dolar gelir getirmesi bekleniyor. Aviva, halen faaliyet karının yüzde 40'ını Avrupa'dan elde ediyor. Şirketin 10 Asya ülkesinde genelde ortaklık şeklinde faaliyeti bulunuyor. Asya-Pasifik'teki faaliyetleri ise faaliyet karının ancak yüzde 2'sini oluşturuyor.

Lloyd's Yunanistan'a hazırlanıyor

Londra merkezli sigorta piyasası The Lloyd's'un CEO'su Richard Ward, İngiliz gazetesi The Sunday Telegraph'a, Yunanistan'ın euro'dan çıkışına hazırlık yaptıklarını açıkladı. Euro bölgesinde 2008 yılından bu yana dinmeyen ekonomik dalgalanmalarda yeni beklenti, AB'nin tek para birimi politikasının Yunanistan'la birlikte çatırdaması...

Richard Ward, 29 Mayıs'ta yaptığı açıklamada Yunanistan'ın euro'yu terk etmesi ihtimaline karşı çok kurlu bir ihtiyat planını uygulamaya koyduklarını söyledi. Eğer euro birliği bozulursa Lloyd's 58.9 milyar sterlinlik yatırım portföyünü yeniden düzenlemek zorunda kalacak. "Bugün euro'yla ilgili yaşanan tüm endişeler çerçevesinde Avrupa'da iş yaparken dikkatli olmamız gerekiyor. Gelecekte euro'yla ilgili birçok soru işareti bulunuyor" diyen Ward, Yunanistan'ın çıkmasının euro bölgesinin çöküşüne sebep olmayacağını düşündüğünü ama yine de

"olasılıklara" karşı hazırlıklı olmak gerektiğini vurguladı. Başta Fransa, Almanya, İspanya ve İtalya olmak üzere Avrupa bölgesi, Lloyd's'un 23.5 milyar sterlinlik brüt prim üretiminin yüzde 18'lik bölümünü karşılıyor. Öte yandan, birçok haber ajansı da çoğu Avrupa ülkesinin Yunanistan'ın euro'dan çıkış ihtimaline karşı hazırlık yaptığı duyurdu. Avrupa Konseyi Başkanı Herman van Rompuy ise euro bölgesini kurtarmak amacıyla 17 üye ülkeyi birbirine daha yakınlaştıran bir planı devreye sokacaklarını açıkladı. Ekonomik birliğini güçlendirme planının temel taşları, Rompuy ile birlikte Avrupa Komisyonu ve Avrupa Merkez Bankası tarafından hazırlanacak. Rompuy, "Para birliğiyle eşit orantılı bir



ekonomik birliği güçlendirme ihtiyacına dair genel bir konsensüs" olduğunu belirtti. BBC'nin 24 Mayıs tarihli haberine göre, Rompuy'un 28-29 Haziran zirvesi öncesinde sunacağı rapor, bu planın temel taşlarını ve hedefe varmak için kullanılabilecek yöntemlerin çerçevesini çizecek. Rompuy'un önerileri arasında euro tahvilleri, daha entegre bir bankacılık denetim sistemi ve ortak depozit sigorta projesi göze çarpıyor.

Unipol'den Fondiaria atağı

İtalya'nın Unipol'ü, ülkenin ikinci büyük sigorta şirketini yaratmak için önemli bir birleşmeye doğru adım attı. Ocak ayında İtalyan sigortacı Unipol, yatırım bankası Mediobanca tarafından organize edilen ve zarar eden Fondiaria'yı

kurtarmak için Fondiaria'nın ana şirketi Premafin ve iştiraki Milano Assicurazioni'nin de dahil olduğu dört taraflı bir anlaşmada hemfikir olmuştu.

Yaklaşık 900 milyon euro'luk bu anlaşma Consob'un onayına ve Fondiaria, Premafin ve Milano



Assicurazioni'ye ihale teklifi gerekli olup olmadığına karar vermesine bağlıydı. Geçen mayıs ayı sonunda piyasa düzenleme kurumu Consob, sigorta düzenleme kurumu ISVAP birleşmenin gerekliliğine ikna olursa Fondiaria için ihale teklifine gerek görmediğini açıkladı. Ancak Consob, ihaleden vazgeçmek için bazı koşullar öne sürdü. Buna göre Premafin için ihaleye gerek olmasa da Milano Assicurazioni için daha fazla bilgiye ihtiyaç olacak. Bu arada, anlaşmaya konu olan şirketlerin hisseleri değer kazandı.

Prudential'a yeni başkan

Piyasa değeri açısından Britanya'nın en büyük sigortacısı olan Prudential Plc, Paul Manduca'yı yönetim kurulu başkanı olarak atadı. 2 Temmuz'dan itibaren göreve gelecek olan Manduca, Harvey McGrath'ın yerini alacak. McGrath, 2010'da yatırımcılar tarafından Asyalı rakibi AIA Group'u alma girişimindeki başarısızlığıyla eleştirilmişti. Prudential'ın 60 yaşındaki yeni başkanı, küresel şirketin bir kolu olan Aon Birleşik Krallık'ın başkanlığından çekilecek. Manduca'nın diğer sorumluluklarından da bir an önce fedakârlık ederek en kısa zamanda Prudential'a odaklanması bekleniyor.

Hangi sigorta şirketine güveneceğinize karar veremiyor musunuz?

Bütün
sigorta şirketleri
aynı şeyi söylüyor.

Peki hangisinin
çözümleri bana özel?

Hangisi
zararımı tam
öder?

Hangisi
tam zamanında
öder?

Bugün hepsi yanımda,
ama yarın da yanımda
olacaklar mı acaba?

Hemen bir AXA SİGORTA acentesine gelin,
kişiye özel fiyatlar sunan ve hasar anında
yanınızda olan “Türkiye’nin en büyük sigorta şirketi”nin*
farkını görün. Tıpkı **5 milyondan fazla** poliçeye sahip
AXA’nın diğer müşterileri gibi.

AXA SİGORTA Acenteleri
www.axasigorta.com.tr
444 1 999



AXA SİGORTA

sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

*AXA SİGORTA, TSRŞB 2011 yılsonu sonuçlarına göre hayat dışı branşlar toplamında
1.997.608.930 TL prim ve 5.128.187 adet poliçe üretimi ile Türkiye’nin en büyük sigorta şirketidir.

Talanx, Hindistan pazarında

Almanya'nın prim geliri açısından en büyük sigorta grubu Talanx'ın iştiraki HDI-Gerling Industrie Versicherung, NBFC Magma Fincorp ortaklığıyla Hindistan pazarına giriyor. Magma HDI General Insurance Co. (Magma HDI) unvanıyla yeni bir şirket kuran ortaklar, sonbahardan itibaren Hindistan'da emlak ve kaza sigortası poliçesi yazmaya başlayacak.

Bu ortaklık için 30 milyon dolardan fazla yatırım yapan Talanx, Kalküta merkezli şirket hisselerinin yüzde 26'sına sahip. Hintli Magma Fincorp ve ortakları ise hisselerin yüzde 74'üne sahip. Çünkü Hindistan'ın sigorta düzenleme kurulu, yabancı şirketlerin yüzde 26'dan fazla pay almasını yasaklıyor.

Talanx AG Yönetim Kurulu Başkanvekili ve HDI-Gerling Industrie Versicherung

AG CEO'su Dr. Christian Hinsch, "Bu ortak şirket HDI-Gerling Global Network'ün sürekli yayılmasında önemli bir adımı temsil ediyor" dedi. Uluslararası genişlemeden sorumlu HDI-Gerling Industrie Versicherung AG Yönetim Kurulu Üyesi Jens Wohlthat ise şu açıklamayı yaptı: "Bu yatırım en önemli yatırım ülkelerinden birinde sanayici müşterilerimize hizmet vermeye olanak sağlıyor." Nitekim HDI-Gerling, Almanya'nın sanayi alanında önde gelen sigortacıları arasında yer alıyor. Talanx Group aracılığıyla halen 36 ülkede doğrudan



faaliyet gösteren şirket, 100'den fazla ülkede ise ortakları aracılığıyla çeşitli sektörlerde sigorta hizmeti veriyor. Magma Fincorp ise bankacılık dışında girişimcilere iş makineleri gibi alanlarda finansman desteği hizmet veriyor. Kalküta merkezli şirketin 290 bin civarında müşterisi var.

Kârlı alanlarda büyüyecek

Swiss Re Amerika Birleşik Devletler'indeki iştiraklerinden US Admin Re'yi (REALIC) Jackson National Life Insurance'a sattığını duyurdu. Şimdilik finans otoritelerinden onay bekleyen satış İsviçreli reasürans devine 600 milyon dolar nakit girişi sağlayacak. Admin Re'nin satıştan dolayı 2012'de 900 milyon dolarlık zarar etmesi bekleniyor. Admin Re Yönetim Kurulu Başkanı David Blumer yaptığı açıklamada, "Admin Re'yi baştan aşağı inceledikten ve Admin Re'ye ayırdığımız sermayeyi değerlendirdikten sonra, diğer işlerimizdeki sermayeyi yeniden düzenlememiz gerektiği

sonucuna vardık" dedi. Admin Re'nin bu hareketle Birleşik Krallık ve Kıta Avrupası'ndaki çekici büyüme potansiyeline odaklanacağı açıklandı. Swiss Re'nin grup stratejisi paralelinde bu adımı attıklarını söyleyen Group CEO'su Michel M. Liès, "Grubun 2011-2015 finansal hedeflerinin bizim için öncelikli olduğunu söyledik. Fonların yeniden düzenlenmesi bu işlem ile serbest kalan fonların Swiss Re içinde yeniden düzenlenmesi ile gelecekteki üç finansal hedefimize yani özkaynak karlılığı, hisse başına kazanç ve ekonomik net değer büyüme hedeflerimize olumlu bir etkisi olacaktır" dedi.

MetLife strateji yeniliyor

Wall Street Journal'ın 23 Mayıs tarihli haberine göre MetLife Inc. küresel stratejisini yeniliyor. Yeni stratejiye göre şirket, 600 milyon dolarlık vergi öncesi maliyetlerinden kurtulmayı ve en azından kârının beşte birini yükselen pazarlardan sağlamayı amaçlıyor. Bir de orta sınıf Amerikalılara hayat sigortası satarak eski işlerinden birini canlandırmayı hedefliyor. MetLife CEO'su Steven Kandarian'ın şirketin yıllık yatırımcı konferansında açıkladığı stratejiye göre, MetLife'taki strateji değişikliğinin bir yansıması da yükselen pazarlarda şirket satın alımları olacak. Nitekim ABD'nin en büyük sağlık sigortası şirketi MetLife, satın alma yoluyla



Türkiye, Brezilya ve Rusya gibi gelişmekte olan ülkelerde büyümeyi hedefliyor. MetLife, yaklaşık 1 yıl önce Türkiye'den Deniz Emeklilik'i satın alarak faaliyetlerini genişletmişti.



Bir hayalim var

Bir hayal kurdum. Türkiye’de kişi başına düşen hayat dışı sigorta prim üretim rakamı 290 dolara ulaşmış. **Ertuğrul Bul**

2020 yılında Türk Sigorta Sektörü’nün nasıl bir görünümü olacak?

Bir hayal kurdum.

“2020 yılında Türk Sigorta Sektörü’nün nasıl bir görünümü olacak?”

...

80 milyonu aşan nüfusu, artan geliri ve daha da önemlisi, gelir dağılımındaki gelişim ile ekonomi ve sigorta sektörü büyümüş.

Sigorta Sektörü’nde üretilen prim, hayat ve hayat dışı toplamında 26 milyar dolara ulaşmış, 23 milyarlık kısmı “hayat dışı sigortacılık” tarafından üretiliyor.

Kişi başı, hayat dışı sigorta prim üretim rakamı 290 dolara ulaşmış. Ulaşılan büyüklük ile kişi başı prim üretiminde olmasa bile, toplam sigorta prim üretimi hacminde Avrupa’nın sayılı prim hacimlerinden bir tanesine ulaşılmış.

...

Sigorta Şirketleri, web siteleri ve çağrı merkezleri aracılığı ile yeni bir çehreye kavuşmuşlar. Kurumsal ve ticari müşterilerin yanı sıra bireysel ve KOBİ müşterilerine daha fazla ulaşabiliyorlar. Genç nüfusun bilgiye ulaşmada tercih ettiği on-line hizmetler, sigorta şirketleri tarafından da direkt sağlanıyor.

Acenteler, kendi aralarında birleşerek, sermaye, insan kaynağı ve güç birliği yaparak daha az sayıda ve fakat daha etkin hale gelmişler.

Daha güçlü sermaye yapıları ile çalışıyorlar.

Acenteliğini yaptıkları şirketlerin ayrı ayrı sistemlerini/yazılımlarını tek bir “ortak acente portalına” taşımışlar, bu portal aracılığı ile çalıştıkları tüm şirketlerin tekliflerini çok hızlı ve karşılaştırmalı olarak müşterilerine sunabiliyorlar. Online platform aracılığı ile sadece çok sayıdaki KOBİ’ye değil, bireylere de daha az operasyon maliyeti ile ulaşabiliyorlar.

Brokerlar, kurumsal ve büyük ticari müşterilere risk yönetimi danışmanlığı yapmalarının yanı sıra bireysel müşterilere de çok sayıda sigorta şirketinin ürün ve hizmetlerinden faydalanabil-



me imkanlarını teknoloji desteği ile sunabiliyorlar... Küçük, orta ölçekli brokerlar yerli/yabancı daha büyük sermaye grupları tarafından satın alınmış ve daha büyük, tek bir ortak platformdan hizmet vermeye başlamışlar. Sigorta Şirketlerinin yanı sıra, brokerların da TV ve online kanallarda reklamları dönüyor.

Sigorta şirketlerinin online hizmet verecek alt yapılarını oluşturmaları ve kendi çağrı merkezlerini kurmalarıyla birlikte, kendilerine müşteri üretebilecek (Lead Generation) yeni kurumlar hayatımıza girmiş. “Aggregator” denilen karşılaştırma siteleri aracılığı ile ürün, fiyat ve içerik karşılaştırmaları yapıldığı gibi müşterinin tercih ettiği sigorta şirketine yönlendirmeler de yapılabiliyor. Aggregator’lerin sayı ve toplam hacim içerisindeki payları hızla artmış.

Bankalar, banka riskini koruyan sigorta ürünlerinin satışında etkinliklerini artırmışlar. Artan bireysel kredilere paralel daha fazla kişiye daha fazla sigorta ürünü satılıyor. Ancak, müşteriler yeni satın alma alışkanlıklarının bir parçası olarak, birden fazla sigorta şirketinin ürün ve fiyat tekliflerini görmek istiyorlar.

Ne dersiniz? Uzak bir hayal mi? Kesinlikle Hayır. Hatta bir kısmı “çok yakında Türkiye’de”.

www.ertugrulbul.com

Değişim, sigortacı genel müdüre emanet

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, kasko, sağlık ve yangın sigortaları gibi geleneksel alanların önemini koruyacağını düşünüyor. Ülken, önümüzdeki dönemde başta mesleki ve bireysel sorumluluklar olmak üzere KOBİ, nakliyat ve sorumluluk sigortalarında büyüyeceklerini belirtiyor... Barış Bekar /akilliyasam@finansgundem.com

Musa Ülken, kariyerine Anadolu Sigorta'da başlayıp da genel müdür olarak atanan ilk yönetici oldu. İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi İktisat-Maliye Bölümü'nden mezun olduktan sonra kariyerine 1978 yılında Anadolu Sigorta Hasar Müdürlüğü'nde memur olarak başlayan Ülken, 1991'de ikinci müdürlük, 1992'de müdür yardımcılığı, 1993'te de müdürlük görevine yükseldi. 1997'de Marmara bölge müdürü oldu. 2002'de Kadıköy bölge müdürlüğüne getirildi. 2004'te genel müdür yardımcılığına, 2008'de ise birinci genel müdür yardımcılığına terfi etti. Ülken geçtiğimiz ay Anadolu Sigorta Genel Müdürü olarak atandı. Böylece 87 yıllık Anadolu Sigorta tarihinde ilk kez, kariyerine şirket içerisinde başlayan bir isim genel müdürlük koltuğuna oturmuş oldu. Akıllı Yaşam olarak bu sayımızda çiçeği burnunda Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken'le söyleştik...

Anadolu Sigorta'nın üzerinde çalıştığı teknolojiye dayalı değişim hamlesi hangi aşamada? Hangi bölümler yenilendi, sırada neler var?

Anadolu Sigorta'nın organizasyon yapısı ve iş yapış şekillerinin bütünüyle müşteri odaklı olacak şekilde yenilenmesini hedefleyen dönüşüm programımızda yeni bir aşamaya geldik. Doğru zamanda, doğru kanal ve ürünle müşterilerimize ulaşmayı hedeflenen kampanya yönetimi, satış kanallarının geçmiş dönem pazarlama aktiviteleri sonuçları üzerinden gelecekteki pazarlama aktivitelerinin planlanmasına yönelik

süreçleri barındıran satış fırsatları yönetimi, müşterilerimizin talep ve şikâyetlerinin en hızlı şekilde doğru kanalla yanıtlanmasına yönelik tasarlanmış müşteri talep-şikâyet yönetimi yenilendi. Acentelerimize ait kayıtların yaşam döngüsü içerisinde uçtan uca yönetimi amaçlı kanal yönetimi; süreçleri ve bağlantılı uygulamaların işletildiği CRM platformunun ilk çıktısı, 2010 yılı son çeyreği itibarıyla kullanıma alındı. 2012 başı itibarıyla de geliştirmelerin son fazı tamamlandı ve tüm fonksiyonallikleri kullanıma açıldı.

Bu değişim süreci tam olarak ne zaman tamamlanacak? Tamamlandığında Anadolu Sigorta'da ne tür yenilikler olacak?

Teknoloji altyapısının yenilenmesine yönelik çalışmaların 2013 sonuna kadar önemli oranda tamamlanacağını öngörüyoruz. Bu çalışmalar bittğinde, şirketimize yıllarca hizmet verecek, çağın gereksinimlerine uygun, güncel teknolojilerden azami derecede faydalanabileceğimiz bir IT altyapısına kavuşacağız. Süreçlere ait etkinlik ve verimliliği geliştireceğiz. Dönüşüm programımızın odak noktasında, müşterilerimiz ve müşterilerimize verdiğimiz hizmetlerin kalitesinin geliştirilmesi var. Anadolu Sigorta'da yürütmekte olduğumuz programla müşterilerimizin sürekli farklılaşan beklentilerini hızlı ve etkin bir şekilde karşılayacak yapısal dönüşümü gerçekleştirmiş olacağız. Bir bakıma, değişimin kendisi kurum kültürü ve iş süreçlerinin bir parçası haline geliyor.

Anadolu Sigorta 2012'nin ilk çeyreğini nasıl

geçirdi? Prim üretimi geçen yılın aynı dönemine oranla ne kadar arttı?

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRSB) tarafından açıklanan sonuçlara göre, 2012'nin ilk çeyreğini prim üretiminde birinci tamamladık. 600 milyon 280 bin 641 TL'lik prim üretimiyle yüzde 13.59 pazar payına sahip olduk. Prim üretimimiz 2011 yılının ilk çeyreğindeki 435 milyon 609 bin 699 TL'ye göre yüzde 37.80 oranında artmış oldu. 2012'nin ilk üç aylık döneminde kara araçları branşında 212 milyon 361 bin 141 TL, su araçları branşında 11 milyon 10 bin 619 TL, nakliyat 10 milyon 21 bin 768 TL, hava araçları sorumluluk branşında ise 7 milyon 832 bin 434 TL'lik prim üretimiyle birinci sırada yer aldık.

Önümüzdeki dönemde daha çok hangi alanlarda büyüme hedefiniz var?

Günümüz ihtiyaçları ve müşteri talepleri doğrultusunda yeni ürünler oluşturmak için çalışmalara devam edeceğiz. Bu kapsamda kasko, sağlık ve yangın sigortaları gibi geleneksel alanlara verilen önem sürecek. Ayrıca başta mesleki ve bireysel sorumluluklar olmak üzere KOBİ'lere yönelik paket ürünlerde, nakliyat ve sorumluluk sigortaları branşlarında da büyüme hedefimiz bulunuyor.

Sorumluluk sigortalarının en etkin şirketlerinden birisiniz. Doktor sigortalarındaki etkinliğiniz avukat ve muhasebeci sigortalarında da sürece mi?

Anadolu Sigorta olarak 2011'de 45 bin 372 adet sorumluluk sigortası poliçesi düzenle-

dik. Bunların yüzde 85'ten fazlasını tıp doktorları oluşturdu. Diğerleri arasında en büyük payı ise avukatlar ve serbest muhasebeci/mali müşavirler ile yeminli mali müşavirler aldı. Tıp doktorları sayı olarak fazla olsa da prim hacmindeki payları yüzde 50'yi biraz aşıyor. 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 oluşturacaktır. Büyük bir potansiyele sahip olduğunu düşündüğümüz bu branşta büyümek istiyoruz. Tabii bu stratejide, söz konusu sigortalarda kanun yapıcının koyacağı düzenlemeler de etkili olacaktır. Sözgelimi zorunlu bir sigorta olmasına rağmen tıbbi mali mesuliyet sigortaları sektör için cazip olamadı. Bunda esnek olmayan fiyat ve şartlar rol oynuyor. Bu yüzden avukatlık ve muhasebecilik mesleklerine yönelik sigortalara ilgili çalışmalar öncesinde detaylı bir analiz yapılması ve buna göre karar verilmesi önemli olacaktır.

Anadolu Sigorta'nın banka kanalıyla ürettiği primlerin toplam prim üretimine oranı nedir? Son yıllarda bu oran ne kadar arttı? Arzuladığınız seviyeler neresidir? Bu doğrultuda neler yapıyorsunuz?

2011 sonu resmi verilerine göre Anadolu Sigorta'nın banka kanalı üzerinden yaptığı prim üretimi yaklaşık yüzde 9. Son iki yılda banka kanalı prim üretimi yaklaşık yüzde 55 seviyesinde büyüdü. Aynı dönemde şirketimizin toplam prim üretimindeki artışı da benzer düzeyde olduğu için bankasüransın payı değişmedi. Bu çerçevede prim artış oranını daha da artırıp bankasüransın toplam payını yukarı



"KOBİ'lere yönelik paket ürünlerde, nakliyat ve sorumluluk sigortalarında da büyüme hedefimiz bulunuyor."

Musa Ülken

çekmeyi amaçlıyoruz. 2011'de başlattığımız alternatif dağıtım kanallarından da (bankamatik, interaktif şube vb) sigorta satışı yapmaya, mevcut ürünlere yenilerini eklemeye yönelik çalışmalarımız bu yıl da devam edecek.

Sizce sektördeki büyüme, yılın ikinci yarısında da sürer mi? Bu konuda oransal olarak tahmininiz nedir?

2010 ve 2011 yıllarında dünya genelinde yaşanan krizden olumsuz etkilenen sigortacılık sektöründe bu yıl reel büyüme

görülebileceğini düşünüyoruz. Gerçi sektör 2011'de reel olarak büyüme yakaladı. Ancak kârlılıkla desteklenmiş güçlü büyüme hedefi henüz ideal bir şekilde sağlanamadı. Ülkemizdeki düşük sigortalılık oranının yarattığı potansiyel doğrultusunda rekabetin daha da yoğunlaşması beklenebilir. Öte yandan, şu ana kadar rekabetin yarattığı olumsuz sonuçlar nedeniyle bazı konsolidasyonlar da söz konusu olabilir. Sektördeki yapılanma hangi yöne doğru olursa olsun nihai amaç, daha sürdürülebilir ve sektörün kendi dinamiklerine zarar



vermeyecek bir rekabet ve iş yapış ortamının oturtulması olmalı.

Şirketler prim üretimini artırmasına rağmen neden hala istenilen ölçülerde kâr edemiyor? Kârlılık bu yıl da sorun olmaya devam eder mi?

Prim üretimi artışı ile kârlılık arasında mutlaka doğru bir orantı olmayabilir. Sonuç olarak, zarar eden bir branştaki prim artışı, zararı oluşturan şartlarda bir değişiklik olmadıysa zararın boyutunu da artıracaktır. Mali gelirlerin yüksek olduğu geçtiğimiz yıllarda kârlılığa ulaşmanın yüksek pazar payıyla doğrudan ilişkisi vardı. Bu stratejiyi uygulayan tüm sigorta şirketleri, elde ettikleri mali gelirlerin de etkisiyle bilançolarını büyüttüler. Ancak günümüzde, teknik kârlılığa dayanmayan büyüme beraberinde zarar getiriyor. Bu sebeple şu anda tüm şirketler teknik kâr odaklı büyümeye daha fazla önem veriyor. Diğer taraftan, özellikle kârlı segment ve ürünlerdeki yoğun rekabet nedeniyle pazar payını artırmanın maliyeti de eskiye oranla artık daha fazla. Rekabeti, sigortalılara daha kaliteli ürün ve hizmet sunmanın bir anahtarı olarak görüyoruz. Ancak bu noktada rekabetin yapılış biçimi

çok önemli. Sektörde sadece fiyat eksensiz rekabet sonucu ortaya çıkan fiyat politikaları, şirketlerin kârlılıklarında olumsuz bir trend oluşmasının temel nedenlerinin başında geliyor. Yakın dönem içerisinde trafik sigortalarında yaşanan olumsuz teknik sonuçlara rağmen, kaskonun başı çektiği birçok üründe makul gelir artışları da yaşandı. Sektörde yangın ve nakliyat branşlarının genel gelirler içindeki güçlü pozisyonunu korumasını bekliyoruz. Sorumlulukta da yeni prim ve sigortalı girişine bağlı geçici kârlılıklar görülebilir. Anadolu Sigorta, hayat dışındaki tüm branşlarda uzun yıllara dayanan deneyimiyle hizmet veriyor. Bu kapsamda, müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik yeni ürün geliştirme çalışmalarımız, hedef odaklı kampanya çalışmalarımız, eğitim faaliyetleri için yaptığımız yatırımlar tüm hızıyla devam edecek.

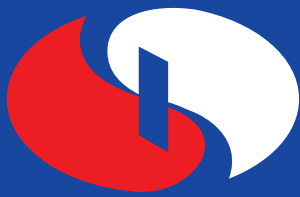
Son yasal düzenlemeler sektörü nasıl etkiler? Özellikle büyüme üzerindeki etkileri nasıl olur?

Açıklanan düzenleme ve uygulamalar sonucunda sigorta şirketlerinin yeni ürünler geliştirmesi, özkaynaklarını

güçlendirmesi, dolayısıyla bugünküne oranla daha güçlü ve güvenilir bir sigorta sektörünün inşa edilmesi bekleniyor. Şu aşamada rakamsal olarak bir tahminde bulunmak zor olsa da sektörün düzenlemelere uyum sağlamak üzere kendini şekillendireceğini söyleyebiliriz.

Sigorta Haftası ile ilgili neler düşünüyorsunuz? Türkiye’de gerektiği gibi kutlanıyor mu? Ülkemizdeki sigorta bilincinin henüz gerekli düzeyde olmadığını görüyoruz. Bunun en önemli sebeplerinden biri, insanların sigorta ürünlerinden yeterince haberdar olmaması, sigortayı bir ihtiyaç olarak görmemesi, düşünmemesi. Bu toplumumuzun hemen her kesiminde, kişisel gelir veya eğitim durumuna göre çok fazla farklılık içermeden kendini gösteriyor. Sigorta bilincinin geliştirilmesinde bilgi ve güven kritik iki kavram olarak karşımıza çıkıyor. Bu bağlamda sigorta şirketlerinin sorumluluğu, bir sigorta ürünü sunarken açık ve net ifadelerle gerekli tanıtımları yapmaları, poliçe kapsamını tam olarak anlatmaları ve en ucuz fiyat yerine müşterinin gerçek ihtiyacına çözüm olacak en uygun ürünün sunulması için sigortalıları yönlendirmeleridir. Sigorta bilincinin tabana yayılması ve geleceğin bugünden yapılandırılması için bu bilincin küçük yaşta oluşturulması da önemli. Bu amaçla, eğitim sisteminin içeriğine sigorta konusunun eklenmesi gibi girişimlerin mutlaka olumlu faydaları olacaktır. Sürece katkı sağlamak açısından, sigorta şirketlerinin çabalarının devlet tarafından da desteklenmesi gerekiyor. Bilgilendirme çalışmalarına ek olarak, özellikle zorunlu sigortaların daha sağlam bir kanuni ve hukuki altyapıyla desteklenmesi de arzu edilen sigortalılık oranına ulaşılmasına yardımcı olacaktır. Sigortaya güvenin artırılmasında özellikle acentelerin de katkısı şart.

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



IŞIKSİGORTA

Her ihtimale karşı!



0216 633 71 00

www.isiksigorta.com.tr

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.



(sağ sayfa, soldan sağa)
Belkis Alpergun
Coface Sigorta GM

Özlem Özünür
Euler Hermes Türkiye GM

Taner Işık
Atradius Türkiye GM

2008 yılından itibaren şirketlerin gündemine giren ticari alacak sigortaları krizle birlikte rüştünü ispat etti. Sigortacılar piyasayı test etti, şirketler güven ölçümü yaptı. Şimdi sıra büyümede... Dünyanın en çok iş yapan üç sigortacısına ticari alacak sigortaları hakkında merak edilenleri sorduk...

Emel Coşkun / Barış Bekar

Alacaklarınızı garantiye alın

Ticari alacak sigortaları Türkiye’de sigortacılığın niş alanlarından biri.

Ticari alacakları sigortalayan dünyanın üç büyük sigortacısı, bu büyüyen pazara odaklanmış durumda. Son olarak 2008 kriziyle sigortacılar pazarı, şirketler de alacak sigortalarını test ettiler. Sonuç her iki taraf için de olumlu. Son beş yılda yüzde 316 büyüyen pazarda şirketler avantajları gördü, sigortacılar da pazarın potansiyelini. Şimdi büyüme zamanı...

Taksim Point Otel’de buluşturduğumuz üç büyük ticari alacak sigorta şirketinin Türkiye temsilcilerine; Coface Sigorta Genel Müdürü Belkis Alpergun, Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özünür ve Atradius Türkiye Genel Müdürü Taner Işık’a alacak sigortalarıyla ilgili merak edilenleri sorduk...

Öncelikle ticari alacak sigortası nedir, neleri teminat altına alır?

Taner Işık: Alacak sigortasını ticarete vadeli satışta alacağın ödenmeme riskinin sigortası olarak tanımlayabiliriz. Diyelim ki bir mal sattınız ve üç ay, beş ay vade verdiniz.

Vadesinde paranızı alamadığınız zaman alacak sigortası devreye giriyor. Genelde yüzde 90 oranında alacaklarınıza teminat veriyoruz. Alacak sigortası, aslında her şirketin yaptırmaması gereken, hatta bazılarının iş yaptıkları şirketlere “Neden sizin de yok” diye sorması gereken bir sigorta türü. Çünkü bir şirketin aktifine baktığınızda sabit kıymetleri vardır, sigortalıdır; yangın ve deprem sigortası vardır; parası zaten bankada durur; stokları da ayrıca yine sigortalıdır. Yani tüm malları sigortalıdır. Biraz daha kurumsallaşmış şirketlerde

yöneticilerinin riskleri de sigortalıdır. Ancak baktığınızda bir ticari şirketin bilançosunda-ki en önemli kalemlerden biri yani ticari alacak riski sigortalı değildir. Bazen ticari alacakların yüzde 5-10’un bile kaybedilmesi, pek çok şirketin yaşaması ile yaşamaması arasındaki farkı ifade edecek kadar önemli olabilir. İşte bu risk Türkiye’de sigortalı değil.

Türkiye’de ticari alacak sigortalarının gelişimi biraz daha geç oldu. Bunun sebepleri nedir?

Belkis Alpergun: Türkiye’deki gelişimi daha geç tabii. Bu sigorta, II. Dünya Savaşı sonrasında Batı Avrupada ülkelerin kendi tüccarlarının yurtdışında sattıkları riski üstlenmesiyle başladı. Coface’ın Türkiye pazarına girişi ise 1998’de oldu. O dönemde belli başlı büyük sigorta şirketlerinin bu ürünü kendi portföylerinde satması



yönünde bir strateji izlemiştik. Ancak konvansiyonel sigortacılıkla bizim yaptığımız sigortacılık çok farklı olduğu için biraz yavaş gelişti. Dolayısıyla asıl olarak ürünün Türkiye'ye girişi 2007'de, Coface Sigorta'yı kurup lisans almamızla başladı. 2008'de çok ciddi bir büyüme yaşamıştık. Ancak krizle birlikte her şey kabaşa döndü. Bankalar, "kriz büyürse sendikasyon kredisinde zorlanırım" diye kredileri kestiler. Bunun piyasaya etkisi domino taşı gibi oldu. Normalde yüzde 40-45 arasında gidip gelen hasar prim oranları ortalaması yüzde 80'lere kadar çıktı. Eylül 2008 ile 2010 arasında neredeyse topladığımız primin 3 misli hasar ödedik. Coface olarak biz bu piyasayı en kötü zamanında test ettik, sistem çalışıyor. Yani bu yeni kullanacaklar için önemli referans oldu. Çünkü kamuoyunda hala 'Sigortacı değil mi, hasar zamanı kaçır' düşüncesi var. Hayır, hasar zamanı sigortacı kaçmaz, hasarı öder ama sizinle birlikte tahsilata da çalışır. Bu bir kontrol sistemi, bir şekilde yeniden yapılandırmadır. Alacak sigortası yaklaşımdır. Ticaretin de olmazsa olmaz aracıdır.

Hangi şirketler bu ürünü kullanabilir?

Özlem Özünler: Alacak sigortası genelde ihracatçıların kullandığı bir ürün gibi algılanıyor. Ancak gayrisafi milli hasılasının yüzde 16'sı ihracat olan Türkiye'de bu ürün için büyük bir iç pazar da var. O yüzden hem iç pazara hem de ihracatçılarımıza yönelik

sunuyoruz. Sektörlere gelince... Aslında birebir "şu sektöre uygun, buna uygun değil" demek kolay değil. Vadeli satış yapan hemen her sektörde kullanılabilen bir ürün. Ancak vadelerin bizim karşılayabileceğimizden daha uzun ya da hasar geçmişinin çok yüksek olması gibi gerekçelerle biraz daha uzak durduğumuz sektörler var. Euler Hermes açısından konuşursak, son dönemde inşaat sektörü daha çekingen durduğumuz bir sektör. Keza turizm sektörü de uzun vadeli bir yapıya sahip olduğu için bize çok uygun gelmiyor. Bunların dışında tüm sektörlerde alacak sigortası uygulanabilir.

Taner Işık: Normalde 6 aya kadar vadeli satışları kapsıyoruz. Dolayısıyla 6 aydan uzun vadeli satışlarda genelde yer almıyoruz. Perakendede, peşin satışta yokuz ama bunun dışında bir sektör ayırmamız yok.

Daha çok kurumsal, büyük şirketler alacak sigortası kullanıyor gibi görünüyor. Küçük şirketler de bu ürünü kullanabilir mi?

Belkıs Alpergun: Gerçekten çok yeni bir ürün. KOBİ tarafından epey talep var. Kendi portföyümüzden yola çıkarsak başlangıçta evet, uluslararası büyük şirketler vardı. Çünkü onlar biraz daha hızlı ve yurtdışında zaten bu ürünleri öğrenmiş şirketler. Uluslararası şirketler portföylerindeki alacakları mutlaka güvence altına alıyorlar. Bunun en kolay güvencesi, alıcıdan çek senet alıp üstüne oturarak hiçbir şey

yapamamak değil. İşlerliği olan bir ürün kullanmak önemli. İşte alacak sigortası o yüzden önemli bir ürün. Evet, biraz geç öğrendiler ama bugün müşteri portföyümüzün yarıdan fazlası KOBİ'ler. Bir de alıcı pozisyonunda oldukları için çok daha iyi öğreniyorlar. Çünkü sigortalamak için şirketlerin bilgisine ihtiyacımız var. Onlar da doğal olarak öğreniyorlar zamanla.

Özlem Özünler: Ben sigorta bilincinin KOBİ'ler tarafında çok daha hızlı geliştiğine şahit oluyorum. Bu diğer sigorta türleri için de geçerli. Çünkü mevcudiyetleriyle ilgili bir sorun. KOBİ'ler bir alacağın tahsil edilmesiyle ilgili gelecek endişesini daha çok taşıyor. Büyük şirketler bu anlamda daha rahat olabilir. KOBİ'ler içinse hayatının devamı demek. Bu yüzden "Alacak sigortası şirketlerin hayat sigortasıdır" diyoruz.

İşyeri sigortalarında olduğu gibi alacak sigortasında da paket sigorta mantığı var mı?

Özlem Özünler: Paket sigorta mantığı yurtdışında pek kullanılmıyor. Çünkü alacak sigortası bir şeyle paketlenemiyor; kendi içinde çok özellikli, uzmanlık gerektiren bir ürün. Müşteriyi de yanlış yönlendirmemek lazım. İşyeri sigortasının bakış açısıyla alacak sigortasınınki çok farklı. O yüzden paketlememeyi tercih ediyoruz. Bilançonun yaklaşık yüzde 35-40'ı olan bir alacak kaleminin ayrı bir ürünle sigortalanması gerektiği düşüncesindeyiz.



Belkıs Alpergun: Her sigortanın uzmanlığı var. Ancak çok niş bir alan olduğu için çok farklı bir uzmanlık gerektiriyor. Biraz da satış süreci uzun bir ürün tabii.

Bazı şirketlerin çok fazla ürünü var. Örneğin, bir şirketi sigortalarken mahalle bakkalını da teminata alıyor musunuz?

Belkıs Alpergun: Tabii bizim erişebileceğimiz ve erişemeyeceğimiz durumlar oluyor. Bazı müşterilerimizin 3 bin 500, bazılarının ise 100 alıcısı var. Zaten üç aşağı beş yukarı genelde perakendeciler her yerde çalışır. Önemli olan biraz poliçelinin genel durumuna göre bir şeyler geliştirmek. Sonuçta sigortacı alıcının bilgisine sahip olduğu yerde müşterisinin limitini tahsis eder. Bu bilgiye yeterince sahipse ve öngörüyle mutabıkça bu limiti belirler veya “Bu şirketle vadeli çalışma” diyebilir. Alıcıların çok dağınık olduğu, örneğin mahalle bakkalına kadar satış yapan yerlerde çoğu zaman genelde orada konsantrasyon oranını düşürür herkes. “Bu tarafa biz karışmayalım” der ya da çoğu zaman onlara limit kolaylığı sağlanabilir. Örneğin, biz yüzde 90’ını yaparız ama (teminat) limiti 60’a inip 70’e çıkabilir. En köşedeki alıcıyı da kapsayabiliyoruz ama öncelikle müşterilerimizin portföy yapısını gözden geçiriyoruz. **Taner Işık:** Sektörüne, şirketine, portföy analizine göre oynayabiliyor ama bizim poliçe içerisinde küçük alıcılar limiti dediğimiz bir uygulama var. Belirli bir

rakama, örneğin 20-30 bin liraya kadar bir alacak tutarı için alıcı bazında bize limit başvurusu yapılmasına gerek olmadan, doğrudan poliçe teminatı içerisinde değerlendiririz. Asgari 1 yıldır devam eden sorunsuz bir ticari ilişki varsa yeterlidir.

Belkıs Alpergun: Küçük alıcıları araştırmak şirket açısından da sorun çıkarabilir. Çünkü zaman alan bir iş. Burada olumsuz bilgi yoksa onlara küçük bir miktarı tanıyoruz.

Bu ürünün şirketler açısından kolaylığı ve avantajları neler?

Özlem Özünler: Bazı sektörlerde bizim ürünümüzü kullanan şirketler hem ciddi oranda ciro artışı sağlayabiliyor hem de rekabet avantajı kazanıyor. Önce uluslararası firmalarla başladı diyoruz ama bir anda pazarda bakıyorsunuz ki rakibiniz daha uzun vadeli vermeye ve teminat almamaya başlıyor. Bir sektörde kim daha önce alacak sigortası yapmışsa bir anlamda rakiplerinden bir adım öne geçmiş oluyor.

Belkıs Alpergun: Vadeli çeke, senede, koteye, teminat mektubuna gerek duymayan bir ürün bu. Bu yüzden de açık ticaretin, global ekonomilerin bire bir kullanması gereken bir araç. Şirketler için bir nevi hayat sigortası. **Taner Işık:** Aslında alacak sigortasının, sigortayı yaptıran şirket kadar, ondan mal alan yani riski sigortalanan şirkete de sayısız faydası var. Henüz piyasa bunun çok

farkında değil. Bugün KOBİ’lerin en büyük problemlerinden biri, bankadan kredi alamamak. Pek çok KOBİ’nin sermayesi aslında yapmakta olduğu işi çevirmek için ucu ucuna denk geliyor. Banka kredisine başvurdıklarında ise yüksek teminatlarla kredi alabiliyorlar. Öyle çok büyük bir varlık söz konusu olmadığı için de işlerini çevirmekte zorlanıyorlar. Oysa satıcı firma alacak sigortası yaptıırıyorsa, alıcılarından ayrıca bir teminat mektubu istemek zorunda kalmayacak. O zaman alıcı firmalar, banka limitlerini kendi kısa vadeli işletme sermayesi için kullanabilir hale geliyor. Başkasının ondan alacağını sigortalatması bile başlı başına bir fayda sağlıyor. Bu da alacak sigortasının piyasada yaygınlaşmasının önemini ortaya çıkarıyor.

Bugün Türkiye’de kaç şirket bu sistemin içinde?

Belkıs Alpergun: Coface Türkiye olarak veritabanımızda aktif 24 bin alıcı var ve bunların 17 bininin üzerinde 52 milyar euro risk taşıyoruz.

Özlem Özünler: Euler Hermes Türkiye olarak bugün 10 binden fazla şirketin riskini takip ediyoruz.

Alacak riskini ölçmek için şirket bilgilerine erişimde nasıl bir yol izliyorsunuz?

Özlem Özünler: Poliçe yapmadan önce müşterimizden isim hakkını kullanım izni istiyoruz. “Şu şirket için bilançolarınızı



incelemek istiyoruz” diyoruz. İzin verilirse işimiz daha kolay oluyor. Diğer alternatifimizse kendi portföyümüzdeki alıcı tecrübeleri. Ama bilgiye ulaşamazsak poliçe yazmamız zor oluyor. KOBİ’ler bir şekilde alacaklarını güvenceye almak istiyor. Ama bilanço paylaşımı konusunda isteksizler. Bankalardan kredi alırken bunun başka bir yolu yok. Ama alacaklarını sigortalatırken isteksizler. Kendi bayilerine, satış yaptıkları firmalara “Bilançoları sigorta şirketiyle” paylaşın diyoruz. “Paylaşırsanız ticaretiniz de büyüyecek” mesajını vermek istiyoruz. Kısacası ana sorununuz tedirginlik. Merkezi bir risk ofisinden bankalar, faktoring ve leasing şirketleri gibi müşteri bilgilerinin alabilme yetkisi istiyoruz.

Taner Işık: Lisanslı enformasyon şirketleri aracılığıyla da şirket bilgilerine ulaşıyoruz. “Peki onlar bilgiye nasıl ulaşıyor” dersiniz, onlar da gönüllülük esasıyla alıyorlar.

Belkıs Alpergun: Piyasa bu işi çok çabuk öğrendi. Başladığımız döneme göre ciddi bir fark var. Dünya 2009’da bir kriz yaşadı. İthalatçı şirketlerin çoğu 2009’da “Peşin ödersen malı gönderirim” demeye başladı. Biz limiti kesince bizi aradılar. Biz de “Elbette keseriz çünkü sizin içeride bilginiz yok” dedik. Bu çok güzel oldu ve şirketler yaşayarak öğrendiler. Yani piyasa hızla öğreniyor Türkiye’de. Ama tabii ki bilgilere doğrudan ulaştığımızda poliçeler

için de bu daha ucuz olacak. Çünkü bu maliyetli bir iş.

Bankalarla nasıl bir işbirliğiniz var?

Özlem Özünler: Banka, kredi vereceği zaman teminat mektubu soruyor, borçluluk rasyosuna bakıyor. Ama ben alacak kalitesinin konuşulduğunu çok az hatırlıyorum. Oysa bankaların kredi verirken en önemli sorusu alacaklarının sigortalı olup olmadığı olmalı.

Belkıs Alpergun: Türkiye’de bankacılık daha çok teminata dayanıyor. Dolayısıyla bu sistemin sigorta şirketlerine kapalı olması çok anlamsız. Bankalar ve finans kuruluşlarından şunu istiyoruz: “Size sigortalımanız tarafından getirilen poliçeyi temlik alarak alacak finansmanı yapın.” Böylece finansı sağlayan yer de poliçe üzerinde kontrol sahibi olabiliyor. Yani finansmanı sağladık-tan sonra poliçe sahibinin kurallara uyup uymadığını denetleyebilecek özelliğe sahip. Şu anda bankalarda yüzlerce alacak var. Bunun karşılığında bir alacak sigortası var mı yok mu onu bile bilmiyorlar. Bankaların ve faktoring şirketlerinin bu boyuta biraz bakmaları lazım.

Taner Işık: Bankacılıkta “karşılık maliyeti” diye bir konu var. Verdiğiniz teminatınız ne kadar sağlamsa maliyetiniz de o kadar düşük oluyor. Şu anda alacak sigortası poliçesi eğer bir bankaya adınıza temlikliyse onun bir

teminat vasfı var demektir. Bu aslında, nakit karşılığı saymazsak bankacılıktaki en sağlam teminattır. Nitekim ipoteğin nakde çevrilmesi Türkiye’de ortalama 3 yıl sürer, bizde ise 5 ay. İkincisi ipoteğin değerinin ne olacağı, onu icrada sattığınız zaman ne getireceğini bilemezsiniz. Bizde ise alacağın ortalama yüzde 90’ı garanti altındadır. Dolayısıyla alacak sigortasının bankada teminatı olduğu zaman karşılık maiyetini düşüren bir yönetmelik olması lazım. Ya da bunun teminat standartları çerçevesinde adının zikrediliyor olması lazım. Şu an öyle bir uygulama maalesef yok. Bu uygulama olursa bankanın sigortalı alacağı karşılık verdiği kredi ile sigortasız alacağı karşılık verdiği kredi arasında bir maliyet farkı oluşacaktır. Böylece banka da bu farkı müşterisine yansıtabilecektir. Bu da toplam maliyeti etkileyeceği için, şimdi satmaya çalıştığımız ürünü o zaman müşteri almak için kendisi gelecektir.

Halka açık şirketlerin alacak sigortasının olup olmaması yatırımcı açısından önemli bir unsur olabilir mi? Halka açık şirketlerde alacak sigortasının zorunlu tutulduğu ülkeler var mı?

Özlem Özünler: Aslında çok ilginç bir şekilde, bu yılın başında bizim borsa bu konuyla doğrudan ilgilendi. Bu doğrultuda İMKB100 endeksindeki şirketlere yönelik bir bilinçlendirme konferansı düzenleyeceklerini açıklamışlardı. Çünkü halka açık şirketlerde alacak kalitesi hissenin değerinde

çok önemli bir rol oynuyor. Dünyada borsaya kote olan şirket illa ki alacak sigortası yaptıracak diye bir zorunluluk yok. Ama hemen hepsi alacak sigortasını yapıyor. Elbette milyonlarca şirketin bilgisini taşıyoruz ama Türkiye’de daha uzun yol kat etmemiz gerekiyor.

Taner Işık: Türkiye’de bir firmayla ilgili araştırma yapmak istediğinizde ilk bakmanız gereken rasyo bilgiye erişip erişememe oluyor. Ülkemizde şu anda bu oran yüzde 50-60 arasında. Avrupa’da bilgiye erişim oranı ise yüzde 95’lere ulaşmış durumda. Orada bir şirketin sistemde kaydının olmaması istisna ve anormal bir durum. Türkiye’de daha işin başındayız.

Belkis Alpergun: Fortune 500 listesine baktığınızda, o ölçeğe gelen şirketlerin yüzde 80’inin alacak sigortası yaptırdığını

görüyorsunuz. Açık ve düzgün ticaret için iyi ve kötü bilginin paylaşılması gerekiyor. Ticari bilginin saklılığı olmaz.

Primler şirketlerin korkacağı oranlarda mı?

Belkis Alpergun: Sigortalanabilir vadeli cironuzun yüzde 1’inin altında. Problemlili alacakları yüksek olmayan şirketler için bu oran binde 5’in de altında olabiliyor. Çok küçük ciro lu şirketlerde oran biraz değişiyor ama hiçbir zaman limit tahsis edilen şirketlerden yüksek değildir.

Taner Işık: Primleri tamamen poliçe bazında değerlendiriyoruz. Örneğin, prim oranı oto yan sanayicisinden daha düşük olan tekstilci müşterimiz de var...

Önümüzdeki dönemde hangi alanlarda büyüme öngörüyorsunuz?

Özlem Özünler: Hemen her sektörde

büyüme potansiyelimiz var. Geleneksel olarak tekstil, ihracatçı konumunda olduğu için en fazla kullanan sektör konumunda. Bu yıl demir-çelik de ödeme vadeleri biraz daha uyumlu olduğu için büyüyen sektörler arısına girdi. Gıda henüz istediğimiz kadar büyüme gösteremedi. Bu alana biraz daha çaba harcamamız gerekiyor. Ancak 2012’de penetrasyonun, ekonominin genel konjonktürü doğrultusunda artmasını bekliyoruz.

Taner Işık: Sektör geçen yıl da yüzde 50-60 oranında büyüdü. Bu yıl büyüme hızı biraz azaldı. Aynı oranlar olmasa bile yüzde 50 civarında büyür diye tahmin ediyoruz.

Belkis Alpergun: Bu yıl büyüme yüzde 40’tan az olmaz. Türk şirketleri krizlere daha dayanıklı. Krizden öğrendiler ve alacakların yönetiminde çok ciddi anlamda başarılılar. 2012 bizim açımızdan daha iyi bir yıl olacak.



“Alacak yönetimi bizim işimiz”

Belkis Alpergun
Coface Sigorta GM

2007 yılında kurulan Coface Sigorta, Türkiye’nin ticari alacak sigortası alanındaki ilk şirketi oldu. Coface ise halen 66 ülke ve 224 şehirde 135 bin müşterisine 4 bin 600 çalışanıyla doğrudan hizmet veriyor. 1992 yılında kurulan Credit Alliance bilgi ağı ve iş ortaklarıyla 157 ülkede, ticari risk değerlendirmesi konusunda da faaliyet gösteriyor. Coface Türkiye olarak, yurtiçi ve yurtdışı ticaret ilişkilerini kolaylaştırma ve geliştirme misyonumuz doğrultusunda Türkiye’deki tüm şirketlerin faydalanabileceği geniş bir hizmet yelpazesiyle çalışıyoruz. Türkiye’de taşıdığımız risk 5.2 milyar euro. Ticari risk değerlendirmesi ve alacak yönetimi konularında da sunduğumuz hizmetlerle rakiplerimizden ayrılıyoruz. Ticari alacak sigortası, firmalara ödeme garantisinin yanı sıra doğru alıcılarla çalışmayı, erken uyarı sistemine dahil olabilmeyi, etkin yöntem ve uzman ekiplerle problemlili alacaklardaki tahsilat oranını artırmayı, ayrıca çek-senet gibi sorunlu araçları kullanmadan satış artırabilmeyi sağlıyor.



“Dağıtım kanallarıyla farklılaşıyoruz”

Özlem Özünler
Euler Hermes Türkiye GM

Bir Allianz şirketi olan Euler Hermes, dünya kredi sigortası pazarında yüzde 34.9 payla lider konumda. 2011 sonu itibarıyla dünya çapında 702 milyar euro tutarındaki ticari alacağa teminat sağlıyor. Euler Hermes’in aynı yıl ulaştığı konsolide ciro 2.27 milyar euro. Dünya çapında 52 bin müşterisi var. Halen 50’yi aşkın ülkede 6 bini aşkın çalışanıyla faaliyet gösteren Euler Hermes, 2010’da sigorta lisansı alarak Türkiye’de sigorta şirketi olarak faaliyet göstermeye başladı. Euler Hermes olarak 40 milyonu aşkın firmanın yer aldığı veritabanını kullanarak, alıcıların finansal performansını inceleyip riskin doğmadan önlenmesini amaçlıyoruz. Müşterilerimize profesyonel risk yönetimi konusunda destek veriyoruz. Bu noktada dağıtım kanallarımızın rakiplerimizden biraz daha farklı olmasını da bir avantaj olarak görüyoruz. Grubumuz Türkiye’yi en stratejik beş pazardan biri olarak değerlendiriyor. Bu doğrultuda Türkiye’de ciddi yatırımlar yaparak, hızlı ama dikkatli bir şekilde büyümeyi hedefliyoruz.



“100 milyon şirketin bilgisine sahibiz”

Taner Işık
Atradius Türkiye GM

Atradius’un kredi alacak sigortasında 85 yılı aşkın geçmişi var. Dünya kredi sigortası pazarındaki payımız yüzde 31. Yıllık gelirimiz 1.5 milyar euro’dan fazla. Atradius’un kriz sonrası 2009-2011 yıllarında dünya çapında ödediği toplam hasar tutarı 2.6 milyar euro’nun üzerinde. Sektördeki bu uzun geçmişin getirdiği tecrübe ve uzmanlık sayesinde, Atradius’un tüm dünyada 100 milyon şirketin bilgilerine erişimi var. Atradius, günde 20 binden fazla alıcı limiti belirliyor. Bu bilgi birikimi, tecrübe ve veri tabanı sayesinde, 45 ülkedeki 160’tan fazla ofisimizle firmalarımıza son derece hızlı ve kaliteli bir hizmet verebiliyoruz. Gerekliğinde onları yönlendirerek risklerden korunmalarını sağlıyoruz. Atradius, tahsilat hizmetiyle borç tahsilatlarının yönetimi konusunda tecrübe ve uzmanlık sahibi. Tahsilat kabiliyetinin artırılması, şirketlerin nakit akışını da iyileştiren bir unsur. Sigortalı firmalarımızın tahsil edilemeyen alacaklarının takibini de biz gerçekleştiriyoruz.

SİZ BUGÜNLERİNİZİ PLANLAYIN, BİZ YARINLARINIZI

Ziraat Emeklilik güvencesiyle
bireysel emeklilik planları.



Ziraat Emeklilik



444 97 00

Müşteri İletişim Hattı

www.ziraatemeklilik.com.tr



Özlem Tekin, ilk dövmesini
19 yaşında yaptırmış. Sağ
kolundaki ünlü dikenli tel
dövmesi için "Tam bir klasik.
Dövmeli popülasyonun
neredeyse yüzde 40'ında
vardır" diyor...

"Sanatçıya yaşı, kilosunu ve sigortası sorulmaz"

Beş yaşında piyano çalmaya başladı. Konservatuvarda klarnet, kendi kendine akustik gitar öğrendi. 16'sında sahneye çıktı. Türkçe Rock müziği kendine özgü yorumuyla zenginleştirdi. Filmlerde, dizilerde ufak rollerde görüldü, müzikalde rol aldı. Şimdi ise Galip Tekin'in yazdığı "Acayip Hikayeler"de oynuyor... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com

"Çok üzgünüm istemeden dün gece seni aldattım..." İlk albümünün adı "Kime ne?" idi ama herkes onu bu sözlerle başlayan "Aşk Her Şeyi Affeder mi?" şarkısıyla tanıdı. Deyim yerindeyse ezber bozdu. Herkes onun müziğini alternatif rock, Türkçe rock diye tanımlarken o alternatif pop yaptığını açıkladı.

1996'daki bu ilk albümü, 1998'de tamamen elektronik müzikle yaptığı "Öz", 1999'da "Laubali", 2002'de ise "Tek Başıma" izledi. Öz albümünün giriş parçası "Bahar" için çektiği klipde de ezber bozdu Özlem Tekin. Sevgilisini öldürüp ormanda gömen kadını canlandırdığı klip hayli yankı uyandırdı...

Sahneye ilk çıktığında 16 yaşındaydı ama Özlem Tekin'in müzik yaşamı çok daha erken yaşta başladı. Kendi deyişiyle "klasik" bir şekilde 5 yaşında piyano çalmaya başladı. Hacettepe Üniversitesi Ankara Devlet Konservatuvarı'nın klarnet bölümünü kazandığında batıdan doğunun enstrümanlarına doğru hızlı bir geçiş yaptı. Konservatuardayken Ankara'da sahne almaya başladı. Kendi kendine akustik gitar çalmayı öğrendi. Akustik gitarla besteler yapmaya başladığında müzik kariyerine başka bir yön verdi. Önce Lokomotif, ardından kadınlardan kurulu "ezber bozan" Volvox ile

İstanbul'da müzikseverlerle tanıştı. Son olarak 2010 yılındaki "Bana Bir Şey Olmaz" ile birlikte 6 albümünde hep farklı tarzlar denedi. 2011'de ise Barış Manço'nun "Kara Sevda" şarkısını Kurtalan Ekspres eşliğinde yorumladı. Özlem Tekin, kendine has yorumuyla geniş kitlelere müziğini sevdirdi. Müziğine sürekli farklı renkler katmakla kalmadı, program sunuculuğundan oyunculığa doğru önemli bir adım attı. Cem Yılmaz'la Hokkabaz'da aynı sahneyi paylaştı, Şener Şen'le karşılıklı müzikal oynadı. Şimdi de Galip Tekin'in Acayip Hikayeler'iyle karşımıza çıkma hazırlığında. Bu işi sevmiş olacak ki "Hayatımın sonuna kadar tiyatro, müzikal, dizi film projelerinde yer almayı düşünüyorum.

Gelen bütün teklifleri değerlendiriyorum" diyor. Bir süre sessiz kalan Özlem Tekin'i yakında farklı projelerle karşınızdada görürseniz şaşırmayın...

Oyunculukla ilgili yeni bir proje var mı?
Geçen yıl Nezir Ünen'in yazıp yönettiği Mavi Pansiyon adlı filmde rol almıştım. Ekim ayında vizyona girecek. Şu sıralar onun tanıtımlarıyla meşgulüz. Ayrıca birkaç dizi projesini değerlendiriyorum. Yeni sezonda sanırım televizyon ekranlarında olacağım.

Müziğe nasıl başladığınızı biraz anlatır mısınız?

Çok klasik olacak ama 5 yaşında piyano çalarak başladım. Daha sonra Ankara





Spor yapıyor, organik besleniyor...

Özlem Tekin, ciddi durumlarda doktora gitmekten çekinmiyor ama hafif hastalıklar için ilaç kullanmıyor, doğal yöntemlerle iyileşmeyi tercih ediyor. Düzenli spor yapıyor, organik gıdalarla besleniyor, en önemlisi de şehir dışında yaşıyor...

Hacettepe Devlet Konservatuarı'nın klarnet bölümünü kazanıp müzik eğitimimi orada aldım. 16 yaşından itibaren sahnede her tür müziği canlı icra ettim. Bir ara İstanbul Mimar Sinan Üniversitesi'nde müzikoloji eğitimi de aldım.

Müziğinizde esinlendiğiniz müzisyenler var mı? Rock müzik sizin için neyi ifade ediyor?

Zaman zaman gayet tabii esinlendiğim hatta çok etkilendiğim müzisyenler ve müzik grupları oluyor. Bunları kendi müziğime yansıtmakta, bazılarının aksine hiç sakınca görmüyorum. Hatta

bu etkilenmelerin müziğimi olumlu etkilediğini ve zenginleştirdiğini düşünüyorum.

Müzikle ilgili yeni çalışmalarınız var mı? Son olarak Kurtalan Ekspres eşliğinde seslendirdiğim Barış Manço'nun Kara Sevda şarkısına video klip çekme arzusundayım. Turne konserlerimiz de yoğun ilgi görüyor. Sizin aracılığınızla da izleyicilerimize teşekkür etmek isterim.

Son dönemlerde çıkan rock gruplarını ve müzisyenlerini nasıl buluyorsunuz? En başta "çok" buluyorum. Bir ülkede bu

kadar kısa sürede bu kadar çok rock grubunun çıkması biraz tuhaf. Ama yapacak bir şey yok. Dolayısıyla müzisyenleri de çok buluyorum. Ama maalesef nitelikli besteci, söz yazarı ve müzisyenimiz hala çok az.

Müzisyenlik dışında oyuncu kimliğinizle de tanınıyorsunuz. Oyunculuk sizin için ne ifade ediyor? Oynarken keyif alıyor musunuz?

Oyunculuğun yeri hayatımda bambaşka. Büyük keyif alıyor, büyük bir hevesle projelerin içinde yer alıyorum. Tabii oyunculukta müzisyenlikten daha az sorumluluğum oluyor. Yüzde yüz kendimi odaklayabiliyorum. Başarım da sanırım buradan geliyor.

Bundan sonra da yeni film/dizi projelerinde yer almayı düşünüyor musunuz?

İnşallah hayatımın sonuna kadar tiyatro, müzikal, dizi film projelerinde yer almayı düşünüyorum. Gelen bütün teklifleri değerlendiriyorum. Bundan sonra beni göreceğiniz ilk proje, 25 yıllık arkadaşım Mustafa Altıoklar'ın yönetmenliğini yaptığı, bütün gençliğimizi hikayelerini okuyarak geçirdiğimiz Galip Tekin'in yazdığı "Acayip Hikayeler" projesi olacak.

Hayatınızda yapmak isteyip de yapamadığınız ya da hayalinizi süsleyen bir şeyler var mı?

Aslında fazla hayal kurmayıp plan yaparım. Neyse ki planlayıp da gerçekleştiremediğim bir şey henüz olmadı.

Sigortayla aranız nasıl? Sağlık sigortası, BES, hayat sigortası gibi özel sigortalarınız var mı? Varsa sizin için neden önemli?

(Gülerek) Sanatçıya yaşı, kilosu ve sigortası sorulmaz...

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

Yeniler için kasko rehberi

Her ay on binlerce yeni otomobil trafiğe çıkıyor. Tüm trafik siciliniz boyunca peşinizi bırakmayacak kayıtları düşününce kaskoya iyi bir başlangıç yapmak çok daha fazla önem kazanıyor. İşte bilinçli bir kasko sicili ve daha az prim ödemek için 10 altın kural!.. **Burak Taşçı** / btasci@finansgundem.com

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) yayınladığı son verilere göre, 2012 Mart ayında 82 bin 186 adet taşıtın trafiğe kaydı yaptırıldı. Bu araçlarda en büyük pay yaklaşık yüzde 55'le otomobillere ait. Dolayısıyla her ay önemli bir kısmı yeni kullanıcılardan oluşan yaklaşık 40-45 bin araç ilk kez trafiğe çıkıyor. Yeni araç kullanmaya başlayanlar için trafik sicili büyük önem taşıyor. Çünkü tüm sürücülük döneminizde kasko siciliniz kimlik numaranızla birlikte sizi takip ediyor.

Kasko, hem yolda karşılaşılabilecek risklere hem de yüksek hasar/kaza maliyetlerine karşı tercih edilen bir sigorta. Sürekli kural ihlali yapan sürücüler, eksik donanımla seyreden

araçların yarattığı tehlikeler, yol ve hava koşulları göz önüne alınırsa kasko sigortası yaptırmak büyük önem taşıyor.

Ancak bazı hususlara dikkat etmezseniz, kasko poliçeniz her koşulda sizi korumayabiliyor. Örneğin, yolda lastiğiniz patladığında çekici hizmeti almak ya da ikame araç temini gibi detaylar zor durumlarda kurtarıcı olabiliyor. Öte yandan, bilinçli olarak kullanmadığınız kaskonuzun primleri, hasar kayıtlarınız doğrultusunda birkaç yıl içinde hızla artabiliyor. İşte trafiğe ilk çıktığınız andan itibaren bilinçli bir kasko sigortası kullanıcısı olmanız ve kasko primlerinizi düşük tutabilmeniz için 10 altın kural...

1. Kasko şirketinizi iyi seçin

İlk arabanızı aldınız ve kasko yaptıracaksanız öncelikle en uygun fiyatı bulmak için acentelerle görüşün. Birçok sigorta şirketinden fiyat alan acentelerde, en uygun fiyat verenden başlayarak teklifleri inceleyin. Sigorta şirketinin güvenilir olup olmadığını da soruşturun. Bazı kasko şirketleri ödeme yaparken zorluk çıkarabiliyor, hatta sizi hatalı bile bulabiliyor! Kasko şirketi seçimi bu açıdan çok önemli.

2. Aksesuarları mutlaka ekleyin

Aracınızda sonradan takılmış aksesuarlar varsa bunları kasko poliçenize mutlaka ekletin. Hırsızlık olaylarında kasko şirketleri belirtilmemiş aksesuarların ücretini ödemiyor.

3. Poliçenizde mini onarım hizmetinin olmasına özen gösterin

Mini onarımlarla ufak hasarlarınızı kaskonuz bozulmadan, sigorta şirketinin anlaşmalı olduğu servislerde ücretsiz yaptırabilirsiniz. Mini onarımlar genelde yılda 4 mini hasarda geçerli oluyor. Örnek vermek gerekirse, küçük bir göçüğü tamir ettirmek için 4 mini hasar hakkınızdan 2'sini kullanabiliyorsunuz. Bunun nedeni ise göçüğü düzeltmek için 1 hak, düzelttikten sonra boya yapmak için 1 hakkınızı servislerin alması. Mini onarım hakkınızı aracın torpidosundaki hasardan sigara yanıklarına, tampon kırıklarından kaporta hasarlarına ve cam çatlaklarına kadar geniş yelpazede değerlendirebilirsiniz.



Kasko primleri nasıl hesaplanıyor?

Kasko şirketleri prim hesaplarırken yaşıınız, oturduğunuz şehir, ehliyet yılı, aynı araçla yılda kaç kaza yapıldığı gibi hususları göz önünde bulunduruyor. Özellikle şirketlerin yoğun olarak kullandığı araçlara sahipseniz kaskonuzun primleri yüksek çıkabilir. Araç sayısı az olan şehirlere kayıtlı aracınız varsa kasko priminiz İstanbul, Ankara, İzmir'e göre daha düşük olacaktır. Yani büyük şehirler dışındaki plakalı aracınız için daha ucuza kasko yaptırabilirsiniz.



4. Hasar göstermemeye dikkat edin

Kasko siciliniz TC kimlik numarasıyla birlikte sizi takip eder. Aracınızda hasar kaydı varsa bir sonraki poliçeniz daha yüksek fiyattan çıkacaktır. Bunu engellemek mümkün değil. Aracınızı satın başka araç da alsanız hasar geçmişiniz kimlik numarasıyla sorgulandığı için kaskonuz yine yüksek fiyattan çıkacaktır. Dolayısıyla hasar göstermemeye özen gösterin. Çünkü her hasar gösterdiğinizde sonraki yıllarda kasko yenilemenizde fiyat 2-3 katına çıkabilir. Hatta bazı kasko şirketleri sizi kara listeye alıp aracınıza kasko yapmak istemeyebilir.

5. Çekici hizmetini kasko poliçenize dahil edin

Şehir dışında ya da şehir içinde meydana gelen bir arıza veya kaza sonrası hareketsiz kalan aracınızı çekici marifetiyle en yakın servis noktasına götürtebilirsiniz. Eğer aracınızın tamirati uzun sürerse poliçenizde belirtilen süreler dahilinde konaklamanız da sigorta şirketi tarafından ücretsiz sağlanır. Bu hizmetin poliçede yer almasına özen gösterin. Bu sayede, yolda kalsanız da panik yapmadan olağandışı durumlarda kendinizi güvende hissedersiniz.

6. İkame araç desteğinin bulunmasına dikkat edin

Aracınız kaza yaptığında, serviste tamirde geçen süre boyunca sigorta şirketiniz kullanabileceğiniz bir otomobili size tahsis eder. Genelde ekonomi sınıfı araçları tahsis etseler de en az 7 iş günü boyunca araçsız kalmazsınız. Hatta sigorta şirketinizle görüşerek 7 iş gününden sonra süreyi uzatabilirsiniz.

7. Yaygın servis ağına sahip sigorta şirketleriyle çalışın

Kaza sonrası aracınızı anlaşması olmayan bir servise bıraktığınızda tamir süresi uzayacaktır. Sigorta şirketinizin yetkili servislerle anlaşmalı olması durumunda aracınızı en kısa sürede teslim alabilirsiniz.

8. Küçük hasarları teminatınıza ekletin

Kasko poliçenizde cam kırılması, far kırılması gibi durumlarda yılda 1 defaya mahsus olmak üzere kaskonuz bozulmadan ücretsiz değişim yaptırabilmenize olanak sağlayan maddenin bulunmasına dikkat edin.

9. Rüculu* tamirat yaptırmayın

Kaza durumunda aracınız tamir için servise veya kaportacıya götürüldüğün-

de, kaskonuz varsa öncelikli olarak rüculu işlem yapılması önerilir. Ancak bu durumda hasar Tramer'e (Trafik Sigortaları Bilgi Merkezi) kaskonuz üzerinden işlenecektir. Siz kusursuz olsanız bile Tramer'den kusurlu olduğunuz varsayılacak ve poliçe yenilemenizde bu hasar primi artıracaktır. Rücusuz işlem yaptırdığınızda ise herhangi bir prim artışı olmayacaktır. Bu gibi durumlarda kazaya karışan karşı taraf kusurluysa, onun trafik sigortası üzerinden aracın tamiratının yapılması daha doğru olacaktır.

10. Aracın pert kaydına dikkat edin
İkinci el araç alım satımlarında dolandırıcılıklara sıkça rastlanıyor. Arabayı alırken önce plakasını acentenize sorgulattırın. Acente, araca dair tüm kazaları görebilir. Pert kaydı olan otomobillere sigorta şirketleri kasko yapmaz. Ayrıca pert kaydı olan araçların trafikte tehlike yaratabileceği de göz önüne alınmalı.

* Rücu: Bir kişinin, hukuken diğerinin yerine geçerek üçüncü kişilere karşı onun haklarını ve sorumluluklarını devralması durumu.

Türkiye'yi bölgesel üs yapacak

İletişim, globalleşme ve eğitim ile sektörün büyüme hızının artacağını söyleyen Servet Gürkan, “Aracılara her zaman ihtiyaç olacak. Çünkü sigortada bilinç arttıkça araçların önemi de artacak” diyor. **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com

Sigorta ve Reasürans Brokerliği şirketi AonBenfield Türkiye’de 10. yılını kutluyor. Türkiye’de kuruluş çalışmalarına Çırağan’da yapan şirket 10. yıl kutlamalarını ise İstanbul’un en yüksek binası olan Safir’de yaptı... AonBenfield Türkiye CEO’su Servet Gürkan 10 yılda Türkiye’de piyasa lideri olduklarını söylüyor. Türkiye’yi bölgesel merkez haline getirip çevre ülkelere açılmak istediklerini söyleyen Gürkan, bu amacına ulaştıktan sonra da iş hayatını sonlandırmak istiyor. Yapı olarak part-time çalışmaya uygun olmadığını söyleyen Gürkan, “Emekli olmadan önce bu hedefleri gerçekleştirmek istiyorum” diyor. Sektörün eski yöneticilerinden biri olan Servet Gürkan ile sigorta brokerlik sektörünün konuştuk.

Şirketler hangi ürünleri almalı?

Bunlar çok değişken şeyler. Ama genel hatlarıyla şunları söylemek mümkün. Bizde risk türleri değişiyor. Bugün nükleer santral yok. Böyle bir risk de yok. Yarın nükleer santral olduğunda yeni bir risk ortaya çıkacak... Bir kere üç tane ana gruba ayrılması lazım. Birincisi mal sigortası, makine, arsa gibi mülklerin risklere karşı sigortası yapılmalı. Sel, yangın deprem bunlar için. İkincisi can sigortası... İşletmede çalışanların hatta sadece çalışanların değil, mal aldığı, mal sattığı üçüncü kişilerin uğrayacağı zararları kapsayacak şekilde sigorta yaptırılmalı. Üçüncüsü de sorumluluk sigortaları. Yönetici sorumluluğu, yönetici hatalarından dolayı ortaya çıkan riskler teminat altına alınmalı.

10 yıl önceden başlayalım. Bu süreç nasıl başladı?

Servet Gürkan: Biz Türkiye’de 10’uncu yılımızı kutladık. 2002 yılının başında kendi brokerlik şirketimi AON’a sattım. O zaman Aon Re olarak faaliyet göstermeye başladık. Ankara Sigorta’da çalışmıştım. Ankara Sigorta da o dönemde Enerji Bakanlığı’na bağlıydı. Bu nedenle Enerji sigortalarında uzmanlaşmıştım. Bu süre zarfında hep enerji işleri ile ilgileniyorduk. Sonra oradan emekli oldum. Bu sebeple bizim şirket bu alanda uzmandı.

Nasıl bir değişim oldu?

Gürkan: Adımız Aon Re’ydi. Özel işlerde çalıştık. Başarılı olduk. Daha sonra bir ortaklık daha oldu. Biz ihtiyari brokerlik işinde iyiydik. Sonra Aon, Benfield’i satın aldı. Benfelid trete alanında büyük bir brokerlik şirketi. Bu birleşme birbirini tamamladı. AonBenfield, o tarihten bu yana dünyanın en büyük brokerlik şirketi oldu. Zaten en büyüğüydü ama rakibi ile arasındaki fark katlandı. Aon Benfield kısmında 5 kişilik kadro 32 kişi oldu. Bir de Aon Brokerlik kısmı var. Toplam 232 kişiyiz. Her yıl yüzde 20 büyüdük.

İnternet araçların etkinliğini azaltacak mı?

Gürkan: İnternetin payı artacak. Artıyor da... Ama paket poliçelerde artıyor. Mesela DASK satışı internetten yapılabilir. Çünkü paket bir üründür. Konfeksiyon usulü ürünlerin satışında internetin payı artar. Zaten bunu vatandaş zorunlu olduğu için yaptırıyor. Böyle olunca raftan alınacak ürün gibi bu ürün internetten satılabilir. Trafik sigortası da oradan satılabilir.

Diğer ürünlerin satışı için internet uygun değil mi?

Gürkan: Büyükşehirlerde ulaşım sorunu kendini gösteriyor. Onun için internet üzerinden satışlarda artış olacak. Ama gerçek anlamdaki sigortalar mesela ticari poliçeler, ticari sorumluluk sigortaları terzi usulü dikim gerektirir. İnternette bunları alamazsınız. Ya da büyük bir fabrikanın sigortalarını internet üzerinden yapamazsınız.

Sektörde yıllardır aynı şeyler konuşuluyor, potansiyelden bahsediyoruz...

Gürkan: Evet doğru, ama çok yol aldık. Ben ODTÜ’de okurken, bir hocam diyordu ki, “Ekonomik sistemler bir kısır döngü üzerinde döner. Kapitalizmden sosyalizme geçilir, sosyalizmden de kapitalizme”. O gün biz o hocaya çok kızmıştık. Ama yıllar sonra hocaların haklı olduğu ortaya çıktı. Rusya yıkıldı. Yine o hoca, “Ben sadece süreci söyleyemem, çünkü bazen uzun olur bazen kısa olur. Bazı ülkelerde bu süreç 500 yılda bazılarında 50 yılda yaşanır” derdi. Sigorta sektöründe de gelişim süreci var. Bunun hızlandıran güçler var. Haberleşme yani iletişim eskiye oranla artıyor. Eskiden demir perde diye bir kavram vardı. ‘Fazla görme-yin’ derlerdi. Artık demir değil kağıttan perde bile yok. O yüzden haberleşmenin çok yoğun olduğu bir ortamda bu süreç hızlanıyor. Biz çocukken yangın ya da deprem nasıl oluyor, bilmiyorduk. Çünkü televizyon yoktu. Şimdi ise enkazın içerisine giriyoruz ve enkazda ölen insanları görüyoruz. Hemen sigorta aklımıza geliyor. İletişim, globalleşme ve eğitim ile sektör çok gelişecek. Eskiye oranla kaybedecek daha çok şeyimiz var. Globalleşmekten bahsediyorsak, AB ölçeklerine uymak zorundayız.

Orada kişi başına prim üretimi 1000 doların üzerindeyse biz o seviyelere geleceğiz. Üçüncü faktör de eğitim. Her gün yeni bir şey öğreniyoruz. Risk faktörünü öğreniyoruz. Eskiye oranla bilinç fazla.

İkinci 10 yıldaki hedefiniz nedir?

Gürkan: Türkiye’de global bir kurum olan AonBenfield’in bölgesel bir güç olmasını istiyorum. Türkiye’nin üs olmasını istiyoruz. Türkiye çok önemli bir noktada yer alıyor. Batı ile Doğu’yu birbirine bağlıyor. AON, ABD merkezli bir şirket. 120 ülkede 550 ofisi ile hizmet veriyor. Bu bölge AonBenfield için çok önemli. Onun için Kıbrıs, Türkiye Cumhuriyetler, Afrika, Balkanlar ve Orta Doğu’daki faaliyetler Türkiye üzerinden yürütülebilir. Bunu analitik hizmetler anlamında başlattık.

Türkiye’de brokerlerin broker gibi çalışmadığı acente gibi çalıştığı söyleniyor. Brokerler nasıl hizmet vermeli?

Gürkan: Sigorta aracılığı diye bir kavram var. Bazı ülkelerde acente bazılarında da broker kavramı kullanılmaz. Bazılarında ise ikisi de kullanılıyor. Sonuçta bir anlaşmaya aracılık ediyoruz. Aracılık iki türlü olabilir. Birincisi ticari anlamda ‘al malı ver parayı’ şeklinde ki ödemeli kurye şirketi böyle çalışır. Ya da ortaya bir katma değer yaratacak bir aracılık olabilir. Aracı ile satıcı arasında doğrudan ilişki olmayan ortamlarda, aracının fonksiyonu daha çok olacaktır. Aradaki terzilik işini biz yapacağız. Emlak komisyonculuğu da Türkiye’de çok gelişti. Eskiden böyle değildi. Bilinçli satış artıyor. Sigortada da böyle olacak. Çok daha kapsamlı aracılık hizmetleri verilecek. Bir fabrikanın işlerini alarak bütün risklerini devraldığınız bir anlaşma yapıyorsunuz. Bu tedbiri alacak, katma değeri yaratacak aracı lazım. Bir sigorta şirketinin fiilen teker teker sigorta müşterisi ile uğraşması mümkün değil. Bu çok maliyetli bir iş. Onun için de



sistem aracılık üzerine kurulu. Standartlar yükselince araçların önemi artacak. Brokerlikte risk yönetim kavramı çok önemli...

Zorunlu sigortalar gerçekten zorunlu mu?

Gürkan: Türkiye’de bütün enerji yatırımlarının sigorta edilmesi zorunludur. Bu yasada var. Ama Türkiye’de birçok HES inşaatı var çoğunda sigorta yok. Bunların sigortalanması zorunlu ama yaptırın var mı? Hatta çok büyük barajlar bile sigortasız. Allah korusun bir aksilik olsa, bunların bütün parası vatandaşın cebinden çıkar.

Size göre sigortanın temel fonksiyonu nedir?

Gürkan: Sigortanın temel fonksiyonlarından biri sosyal barışı sağlamasıdır. Türkiye’de herkes davaların uzun sürmesinden şikayet eder. Çünkü bir yılda duruşması bile olmayan birçok dava var. Adliyelerde kuyruk var. Herkes birbirine dava açıyor. Bu açılacak davaları asgariye indirmek lazım. Bu davaların çoğu da maddiyata dayalı

davalar. Biri birinin camını kırıyor. Alacak davası açılıyor. İnsanların istenmeden üçüncü şahıslara verilen zararları karşılayacak şekilde sigorta poliçesi olsa dava açılmayacak. Mesela okullarda dağıtılan sütlerden çocuklar zehirlendi. Bu bir sorumluluk olayı... Medya da süt tartışması yapıldı ama kimse bu sütlerin sigortası var mı yok mu diye konuşmadı. Sonuçta ihale yapılıyor ve süt alınıyor. Buna sigorta şartı konulabilir.

IMKB’de kablolar koptu 3 saat işlem yapılmadı sigorta var mıydı?

Gürkan: Sigorta çok ekonomik bir çözüm. Devlet bana, “A şirketinin hissesini al, borsaya yatırım yap” diyor. Bende otoriteleri dinleyip bir fabrikaya hisse senedi alarak yatırım yapıyorum. O şirketin fabrikası vardı, diyelim ki yandı. Kim ödeyecek benim paramı. Şirketin bilançosunu inceliyorsun karını zararını kontrol ediyorsun ama beklenmedik bir riske karşı sigortasının olup olmadığını denetlemiyorsun.

7 soruda tarım sigortaları

Tarım sigortası nedir?

Çiftçinin tarlasında, bahçesinde, serasında yetiştirdiği ürünleri ve hayvanlarını her türlü doğal afete karşı koruyan bir sigortadır.

Tarımda devlet prim desteği nedir?

Türkiye’de tarım sigortası priminin yüzde 50’i devlet tarafından karşılanır. Devlet prim desteğinden, Çiftçi Kayıt Sistemine (ÇKS) kayıtlı üreticiler yararlanabilir. Üreticilerin kayıtlarını her yıl güncellemesi gerekir.

Bitkisel ürün sigortalarında sigorta bedelini oluşturan faktörler nelerdir?

Meyve Ürünleri için sigortalanacak ağaç sayısı, verimi, ürün birim fiyatı, buğday gibi diğer ürünler için ise sigortalanacak alan ve verimi ile ürün birim fiyatı dikkate alınır.

2012 yılında kapsama alınan riskler nelerdir?

Tüm bitkisel ürünlerde; dolu, fırtına, hortum, yangın, heyelan ve deprem ile sel ve su baskını riskleri, Sadece açık alanda yetiştirilen tüm

meyvelerde ilaveten don riski, Cam ve plastik seralarda; dolu, fırtına, hortum, yangın, heyelan, deprem, sel, su baskını ve taşıt çarpması ile kar ve dolu ağırlığı riskleri, Süt sığırları, erkek besi sığırları, damızlık koyun ve keçiler ile damızlık koç ve tekeler ile bunlara ilave olarak 2012 yılında damızlık mandalar için ölüm riski, Bio-güvenlik ve hijyen tedbirleri alınmış, kapalı kümeslerde yetiştirilen kümes hayvanlarında ölüm riski, Denizlerde ve iç sularda yetiştirilen su ürünlerine; (Her türlü hastalık, zehirlenme, kaza ve bazı doğal afetler) ölüm riski sigorta kapsamına alınıyor.

Tarımda sigorta uygulamasında süre sınırlaması var mıdır?

Evet. Bitkisel ürünlerde bir bitkinin hangi evreden itibaren sigortalanabileceği, sigortaya son kabul tarihi gibi süre kısıtlamaları düzenlemelerle belirlenir.

Sigorta dönemleri Tarsim’in resmi web sitesinden (tarsim.org.tr) adresinden takip edilebilir.

Tarım sigortalarında sigorta şirketi ve/veya acentelerinin sorumluluğu nedir?

Bu sistemde poliçe düzenleyen sigorta şirketi ve/veya acenteleri sadece düzenledikleri sigorta poliçelerindeki prim üzerinden komisyon alırlar. Hasar tespit organizasyonu ve hasar tazminatı ödemeleri Tarsim adına işletici şirket tarafından yapılıyor. Tarsim, Tarım Sigortaları Havuzu’nun kısa adıdır. Sigorta yaptırmış olan üreticilerin uğradığı zararları Havuz adına tazmin eder. Sigorta yaptırmak isteyen üreticiler; bulunduğu yerdeki, tarım sigortaları branşında ruhsatı bulunan işletici şirket ortağı sigorta şirketleri veya acenteleri üzerinden ürünlerini sigortalatabilirler.

Bitkisel ürün ve hayvan hayat sigortasında, işlemleri tamamlanmış ve ödenmesinde karar verilmiş hasar ödemeleri ne kadar sürede yapılır?

Hasar dosyası tekâmül ettirilerek kesinleşmiş ve onaylanmış olan tazminat miktarı en geç 30 gün içerisinde ödenir. Bitkisel ürün sigortasında tazminatlar poliçe bitiş tarihinden önce ödenmez.



Seçkin bir yaşam için
size özel ödeme seçenekleri,

VAKIFBANK SARI PANJUR'DA!



Credit insurance will determine the competition

Credit insurances is one of the niche insurance businesses in Turkey. Globally three most operated insurer focus on this growing market. Insurers tested the market and companies tested the insurers during 2008 economic crisis. The result is positive for both sides and now its time to grow and insure the credits.

Taner Işık, Country Manager of Atradius defines the credit insurance as “the insurance for risky credits in medium-term sales such as 3 or 5 months, when you cannot get your money at the end of your term. We guarantee your credits for up to 90 days in general”. According to Işık, credit insurance is a must for companies but it is not acknowledged by many.

Regarding to growth potential of credit insurance market Özlem Özüner, Country Manager of Euler Hermes, points to small and medium enterprises and domestic trade. “There is a big domestic market in Turkey, therefore we offer products both to exporters and local businesses. Credit



insurance can be used by many economic sectors except long-term credits and highly risky sectors such as construction.

Belkıs Alpergun, Coface Sigorta General Manager points that local companies are getting familiar with the credit insurance especially after 2008 economic crisis.

“We have paid serious amount of damage between 2008 and 2010 as much as three

times of the premiums that produced during the same term. However, there were important returns” she said.

According to Alpergun, companies have learnt a lot from the last crisis and realized the importance of credit insurance, “The system has proved its importance” she said. Global insurers expect more than 40 percent growth in 2012.

How to become an insurance agent?



There are 5 thousands insurance agents in Istanbul alone and 16 thousands in Turkey. Considering 3 persons on average work for an insurance agent, there is a total of 50 thousands people work for insurance agents. If you are thinking to become an insurance agent it is enough to have an university degree or graduate from a two-year university with an insurance degree. Also having experience in insurance sector is an advantage for those who is going to work in the business. Qualifications of insurance agents are determined by regulations. Therefore to become an

insurance agent, the one should have a clear criminal and business records, and at least 25.000 TRL assets.

Insurance agency is carried out by real or legal persons. Those who want to become and insurance agency must be registered to the Register operated by Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB). Insurance agents' certificate is given by the Undersecretariat and all the transactions is performed by TOBB. Those who have insurance agent certificate should have a contract with an insurance company within 6 months and apply to TOBB again.

Ülken: CEO of change

Musa Ülken, is the first general manager of Anadolu Sigorta who started his career in the company and has been appointed as a general manager. Musa Ülken has been performing as Vice General Manager responsible for the Claims, Motor Claims, Legal Affairs and Subrogation Departments of Anadolu Sigorta since 2008. He began his career in the Company as a clerk in the Claims Department in 1978. The fact of this appointment, consists of the appointment of a general manager within the company for the first time in the 87 years history of Anadolu Sigorta.

Musa Ülken is also the manager of the transformation programme in

Anadolu Sigorta. The change has started with the CRM platform at the end of 2010 and its last stage has been completed at the beginning of this year. “We have come to a new stage of the transformation which aims to change the organisation and business model focusing on customers” he said. Pointing that the change of IT infrastructure will be completed until the end of 2013, Ülken believes that the change itself becomes a part of the company culture and business processes. Ülken points traditional insurance segments such as auto, health and fire but also SMEs, transport and liability insurance will be among growth areas for Anadolu Sigorta in the future.



2023 vision of the insurers



The Association announced the report entitled “2023 Targets and Expectations of the Insurance Sector” in the insurance week. The report mainly analyzes the current status of the insurance sector and

times reaching 63 billion TRL by 2023. The sector also aims that Turkey is to become the biggest insurance and pension market in the region.

According to the report, the targets of the

points the main targets and expectations of the sector by 2023, 100th year of the republic of Turkey. Among them, it is expected that non-life insurance market could grow up to 4

sector could be achieved through 4 main areas and actions. It highlights that establishing a more customer focused approach to increase customers’ confidence and trust in the insurance industry will help to achieve the targets.

The report points that acting in incorporation with the government to explore options, to increase savings and protection provision and to help individuals/enterprises manage financial distress caused by accidents; ill-health or old age will be guideline for the sector. Also offering a high quality service through a broad choice of sales channels with higher focus on the customer needs and establishing a healthier market through increased efficiency and standardization will help to grow the market.

"Turkey will be our regional base"



Aon Benfield, a global reinsurance broker, celebrates its 10th anniversary in Turkey. Servet Gürkan, Aon Benfield Turkey CEO, says the company has become the market leader in the last 10 years. Pointing that Turkey will become the regional base for Aon Benfield, Gürkan wants to achieve this target before his retirement. "Turkey will be the central country for Cyprus, Turkic Republics, Middle East and Balkans. We want to be the ones who manage the operations in those countries by Turkey." Gürkan believes that the growth will gain

momentum with developed communication, globalization and education. "The sector will always need brokers as insurance awareness rises in the public and brokers become more important" he said.

Gürkan pointed that 75 percent of the total premium production is produced by brokers and agents in Turkey and brokers have 10 percent among the total production. Although online insurance business will grow in the future, he believes that intermediaries will be needed due to the fact that insurance awareness rises.

Auto insurance for beginners

According to Turkish Statistical Institute (TSI) 82.186 new vehicles have been registered to the traffic in March 2012. Among them the biggest share belongs to cars with 55 percent. Traffic record is an important for new drivers as it follows them throughout their driving history. Therefore it is important to have a good start with the insurance from the very beginning. It is also important to choose your policy carefully as it becomes more important depending on your records of damage. Here are the 10 golden rules in order to use your car insurance policy:

1. Carefully choose your insurance company after comparing the offers they present to you.
2. Do not forget to add your accessories to the insurance policy otherwise you will not be able to claim any damage on them.
3. Add small repairs services to your policy so you would not use your policy for small damages and have rise in policy price.
4. Be careful when you claim damage from insurance company otherwise you would face higher policy price for coming years as damages follow you with your ID number.
5. Add towing services to your policy so you

would feel safe even if your car is broken on the road.

6. Have a replacement car option in your policy, so when you have an accident you can get a replacement car for 7 days.
7. Have insurance from an insurance company with widespread service network in order to repair your car faster.
8. Add minor damages to your policy so you can get free glass replacement once a year.
9. Do not use your insurance policy if its not your fault in case of an accident.
10. In case of second hand cars, check the car's accident history.



Two more companies to go...

There are two companies in the sale process. One of them is Finans Emeklilik... It is expected that the sale will be announced soon. So, who is the purchaser? Rumor has it that it is one of the biggest American insurers, Cigna, who has most recently entered Turkish market. It is estimated that the size of the deal would reach around 300 million dollars in cash.

On the other hand, another purchaser in the local market is Liberty Sigorta. It is said that the company is interested in one of the European insurer's non-life operations in Turkey and negotiations are about to proceed...

Lojistik çözümler avucunuzun içinde...



 **LATEK**
LOGISTICS / Lojistiğin geleceği

Latek Lojistik Ticaret A.Ş.
Ahi Evren Cad.No:1 Ata Center,Kat:4
34396 Maslak, Istanbul/TURKEY
Tel:+90 212 286 66 20
Fax:+90 212 286 66 18-19

www.latekgroup.com
latek@latekgroup.com



**Yakında
Türkiye’de de
bankacılık ve
sigortacılık
sektörlerinin
konsolide
edilebilir olup
olmadığını,
olası bir
konsolidasyonun
olumlu etkilerini
konuşmaya
başlayacağız**

Avrupalı sigortacılar için 2014 erken

Solvency II için belirlenen tarih olan 2014, Avrupa’da ortaya çıkan durgunlukla birlikte değişime uğrayacak gibi görünüyor.

Zeynep Turan / Assicurazioni Generali S.p.A. – Trieste Italya

Günümüz iş dünyası her alanda büyük bir hızla hareket ediyor. Artık birçok oyuncunun bulunduğu piyasalarda her yıl üretim hedefleri, kar hedefleri gibi birçok önemli hedef belirleniyor, şirketler ve çalışanlar bu hedeflere göre değerlendiriliyor. Ancak bu aşamada hedeflerin sürdürülebilir, yani tekrarlanabilir olması gündeme geliyor. Şirket yönetimleri sürdürülebilir satış rakamları ve finansal yapı yerine kısa vadeli ve yılı kurtarma amaçlı faaliyetlerle sürdürülebilir karlılık yapısından uzaklaşıyorlar. İlk sene karlılık ve beraberinde yılsonu performans ödemeleri ile şirkette bahar havası yaşanıyor. Ancak şirket yönetimi tarafından karlılık durumunu sürdürmeyi amaçlayan faaliyetler bir yerde devam ettirilemez olunca ortaya yanlış yönetim kararları sonucunda zarar gören menfaat sahipleri kalıyor.

Düzenleyici kurumların rolü ise bu aşamada devreye giriyor. Zira artan rekabet ve karlılık baskısının düzenleyici kurumlar tarafından menfaat sahibi üçüncü şahıslar adına düzenlenmemesi, piyasanın hızla sağlıksızlaşmasını da beraberinde getiriyor.

Avrupa Birliği sigortacılık sektörü düzenleyicilerinin Solvency II düzenlemelerini oluşturmalarının arkasında yatan asıl sebep ise bu şekilde karşımıza

çıkıyor. Piyasayı, şirketlerin iflas etme ve vaatlerini karşılayamama riskinden ve Türkiye sigortacılık sektöründe gözlemlendiği gibi yıkıcı rekabetten uzaklaştırmak. Bu amaçla Avrupa sigortacılık sektörü içinde zaten mevcut olan Solvency I, düzenlenilemedeki eksiklikler dikkate alınarak yeniden yorumlanmış ve Solvency II ortaya çıkarıldı. Düzenlemeler ile şirketlere, kendi risk algılarını yaratma ve buna uygun şekilde bu riskleri karşılayabileceklerini düzenleyici kurumlara beyan etme özgürlüğü verildi. Böylece şirketlerin agresif üretim hedefleri ile mefaattarlarına zarar verme ihtimallerinin önüne geçilmesi amaçlandı.

Elbette kontrolsüz yapıların yanında gereksiz ve işlevsiz kontrollerle boğulmuş sektörler de olabiliyor. Kontrolsüz yapılarda, ani büyümeler ve ani zararlar ortaya çıkmakla birlikte gereksiz kontrollerin yer aldığı yapılarda da sürecin sürdürülebilme maliyeti arttığından, yapı hak ettiği ölçüğe gelemiyor. Solvency II ile şirketlere, düzenleyici kurumla birlikte belirlenen risk algısı içerisinde kaynaklarını, finansal yapısını sağlamlaştırmanın yanında şirket ölçeğinin büyütülmesi alanında da kullanabileceği bir faaliyet alanı yaratılması amaçlandı.

2016’ya erteleme gündemde

Solvency II, Avrupa sigortacılık sektörünün sermaye yeterlilik yaklaşımını baştan aşağı değiştiren bir finansal rejim olarak uzun süredir Avrupalı sigortacıların gündeminde yer alıyor. Aslında 2014 yılında sigorta şirketleri tarafından hazırlık sürecini tamamlamaları ve gerekli aksiyonları almaları beklenmekteydi. Ancak, Avrupa ekonomilerinin yaşadığı sıkıntılar dolayısıyla, sigorta şirketlerinin karlılığını ciddi bir biçimde etkileyecek bu düzenlemelerin 2016 yılına ertelenmesi gündemde. Sigorta şirketleri ise şu anda bağlı bulundukları düzenleyici kurumlarla birlikte uygulamak istedikleri risk yönetim yapısını belirleyecek olan ORSA (Own Risk and Solvency Assessment)



raporlarını hazırlamakla meşguller. Bu raporun süreç açısından önemi, kullanım maliyeti gün geçtikçe artan finansal kaynakların etkin şekilde kullanımına olanak vermesi. Solvency II direktiflerinin uygulanmaya başlamasıyla, ORSA raporları ile risk üstlenim yapılarını doğru şekilde oluşturmuş olan şirketlerin karlılık ve sektör liderliğinde öne çıktıklarını görüyor olacağız. Bu sebeple, normal koşullarda bile hazırlık safhalarını uzun tutan Avrupa sigortacılık sektörü için bu denli önemli etkileri olan bir düzenlemeler silsilesi için yaklaşık 3 senedir hazırlanılıyor olması aslında kabul edilebilir oluyor.

Konsolidasyonu konuşacağız

Hazırlık safhası devam ededursun Avrupalı sigortacıların tartıştığı başka bir önemli konu var ki muhtemelen yakında Türkiye finans gündeminde de yerini alacak. Avrupa Birliği bünyesinde yer alan İngiltere, Almanya, Fransa, İspanya gibi ülkelerde bankacılık ve sigortacılık sektörleri tek bir düzenleyici kurum bünyesinde regüle ediliyor.

Bu konsolidasyonun sağladığı verimlilik Solvency II çalışmaları sırasında bir kez daha kendini gösterdi. Özellikle Solvency II gibi, ufak bir hesaplama hatasının bile şirketin yıl boyu karlılığında etkisi olduğu önemli projelerde, projeyi şekillendiren düzenleyici kurumların aynı dili konuşmasının ne kadar önemli olduğu bir kez daha ortaya çıktı. Avrupa piyasası gibi, oyuncuların kuruldukları ülkeler dışında pek çok ülkede faaliyet gösterdiği bir piyasada, aynı risk yaklaşımının düzenleyici kurumlar tarafından her ülkede farklı değerlendirilmesi, hazırlık aşamasında karşılaşılan en önemli sıkıntı olmuştur. Bununla birlikte devam eden ekonomik krizin beraberinde getirdiği kaygan zemin, ülkelerin finans sektörlerinin Avrupa Birliği çatısı altında tek bir düzenleyici kurum tarafından düzenlenmesi gerekliliğini beraberinde getirmişti. Bankacılık ve sigortacılık sektörlerinin ayrı kurumlar tarafından düzenlendiği Türkiye piyasası ise yakında bu kurumların konsolide edilebilir olup olmadığını, olası bir konsolidasyonun olumlu etkilerini konuşmaya başlayacaktır. Bir sonraki yazımda böyle bir konsolidasyonun olumlu ve olumsuz etkilerinden bahsediyor olacağım.

Sigorta Haftası'nı kutladı

Tarsim, 28 Mayıs-03 Haziran tarihleri arasında; İstanbul, Antalya, Adana, Ankara, Malatya ve Manisa gibi yurdun dört bir köşesinde bu haftaya özel olarak gerçekleştirilen pek çok organizasyonda hazır bulundu. Sigorta Haftası sebebiyle açıklamalarda bulunan Tarsim Genel Müdürü A. Bülent Bora, günümüzün riskli yaşam koşulları doğrultusunda, Türkiye'de sigortaya yaklaşımın yıllar itibarıyla olumlu yönde gelişmeler kaydettiğini, 2012 Yılı'nın ilk üç aylık dönemine bakıldığında sektörün reel olarak büyümesini sürdürdüğünü ve bu tablonun sigortacılık sektörü açısından sevindirici boyutlarda olduğunu belirtti. Bora, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin, başlangıcı olan 2006 Yılı'ndan bu yana, üretim verileri açısından değerlendirildiğinde, sektörün büyüme hızının üzerinde performans sergilediğinin altını çizdi ve sözlerine şu şekilde devam etti: "Ülkemizde

sigorta sektörü açısından ciddi bir potansiyel söz konusu. Bu sebeple toplumun bilinçlendirilmesi ve bilgilendirilmesine hizmet eden Sigorta Haftası gibi organizasyonlar, sektörümüzü çok daha iyi noktalara taşıyacaktır."

Tarsim, Sigorta Haftası sebebiyle, 28 Mayıs 2012 tarihinde, Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) tarafından, "Sigorta Sektörünün Dünü Bugünü, 2023 Hedef ve Beklentileri" konulu sempozyuma, 31 Mayıs 2012 tarihinde ise; İstanbul Ticaret Odası tarafından düzenlenen "Sigortacılık

Sektörünün Tabana Yayılması, Tüketicinin Bilinçlendirilmesinde İzlenecek Yöntemler ve Mevzuattaki Son Gelişmeler" konulu konferansa katıldı. 31 Mayıs akşamı ayrıca, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) ile İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği'nin (İSAD) Ortaköy'de düzenlediği "Sigortalat-Cazz" konserine katılım sağlanarak, dinleyiciler bilgilendirildi ve promosyonlar dağıtıldı. Tarsim'in Sigorta Acenteleri Derneği işbirliği ile Adana, Malatya ve Manisa'da ev sahipliği yaptığı etkinliklerde ise; acentelere, üre-



ticilere ve basın mensuplarına Devlet Destekli Tarım Sigortaları hakkında bilgi verildi, katılımcıların soruları yanıtladı. Manisa'da ayrıca, Celal Bayar Üniversitesi Ahmetli Meslek Yüksekokulu Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü işbirliği ile öğrencilere yönelik Tarım Sigortaları konulu konferans düzenlenirken, Antalya'da; Meyve Sebze Toptancı Halli'nde üreticilerle bir araya gelindi, Ankara'da ise Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nda gerçekleştirilen tarım sigortaları konulu toplantıya katılım sağlandı.

10 soruda BES düzenlemeleri

Yeni bireysel emeklilik yasasının pratik uygulamada getireceği avantaj ve dezavantajları besliyorum.com ekibi Akıllı Yaşam için yorumladı.



rilmesinin önemli bir çözüm olduğu düşünce-sindeyiz. Gerçekten de Kasım 2011'de kitapçılarda yerini alan "Tasarruf Yatırım Emeklilik" kitabımızın 223'üncü sayfasında kıdem tazminatı için bireysel emeklilik sisteminin en iyi alternatif olduğunu, kanun yapıcıların konuyu bu şekilde çözmesi gerektiğini yazmıştık. Bu nedenle Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ın açıklamasını "Besliyorum.com" olarak mutlulukla karşıladık. Tabii bu noktadan sonra kamuoyu bu açıklama çerçevesinde açıklamanın detaylarını tartışacaktır. Konuya

müdahil olmuş bir ekip olarak biz de görüşlerimizi detaylandırarak buradan paylaşmak istiyoruz...

Kazanılmış haklar korunacak mı?

Babacan'ın açıklaması doğrultusunda kanunun yürürlüğe girmesi durumunda, bugüne kadar kıdem tazminatı yükümlüğünden kazanılan hakların ne olacağı herkesin aklına gelen ilk soru olarak karşımıza çıkıyor. Biz kanunun yürürlüğe gireceği tarihe kadar kazanılmış hak ve yükümlülüklerin devam edeceği düşünce-sindeyiz.

Uygulama nasıl olacak?

Bize göre uygulama, brüt ücretin belli bir

tutarının her ay BES fonlarında değerlendirilmek üzere emeklilik şirketine aktarılması şeklinde olacak. Bu oranın bir tavanı olabileceği, aylık brüt ücretin yüzde 5'ini geçmeyeceği (veya SGK prim tutarının yüzde 30'u gibi bir oran olacağı) düşünce-sindeyiz. Emeklilik şirketini işverenin seçeceği, fon dağılımını ise çalışanın belirleyeceği kanaatindeyiz.

İşverenin ödemeyi yapmaması durumunda ne olacak?

Bu yükümlülük işverene ait olduğundan, fon performansı ve ceza tutarıyla kanuni takip uygulanabilir!

Uygulama kimler için avantaj getirecek?

En başta, kıdem tazminatından vazgeçemediğinden çalışmaktan memnun olmadığı kurumdan ayrılmayan çalışanlar avantajlı çıkacaktır. Kıdem tazminat yükümlülüğünü ödeyemeyenler, artık istihdam etmek istemediği personelleri olan işverenler de bu uygulamaya sıcak bakacaktır.

Kimler için dezavantaj getirebilir?

Niteliksiz çalışanlar için bu uygulamanın olumsuz sonuçlar doğuracağını net bir şekilde söyleyebiliriz. Performansından memnun olmadığı bir çalışanın iş akdini feshetmek isteyen işveren açısından bu uygulama bir çözüm olarak görünüyor. Bu nedenle işinde başarılı olamayan, niteliksiz çalışanlar açısından dezavantajlı olacaktır. İşveren açısından ise kıdem tazminatı nedeniyle işinden ayrılmayan çalışanları olan ve buna dayanarak düşük ücret politikası uygulayan işverenler açısından yeni uygulamanın dezavantajlı olacağı düşüncesindeyiz.

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, 31 Mayıs'ta yapılan Türkiye Bankalar Birliği 55. Genel Kurulu'nda bireysel emeklilik sistemi (BES) için çok önemli bir kararın ipuçlarını açıkladı. Babacan, "İşgücü reformları kapsamında tüm çalışanların kendi şahsı adına açılmış bir hesapta kıdem tazminatı birikecek. Şu anda işverenin bir yükümlülüğü olarak birikiyor. Ama çalışanın bir hakkı olarak hesabına yatırıldığında, bu bireysel emeklilik sistemi üzerinden büyük ihtimalle çalışacak, yine tasarruf oranlarının artmasında faydalı olacak diye düşünüyoruz" şeklinde konuştu. Biz de kıdem tazminatlarının bireysel emeklilik sistemi kapsamında değerlendiril-

Hakediş süresi olacak mı?

Büyük ihtimalle kıdem tazminatı yerine ödenen katkı paylarını hakediş süresi olacaktır. Bu sürenin 10 yıldan daha uzun bir zamana yayılmasını beklemiyoruz.

Başka ne gibi etkileri olabilir?

Personel başına ödenmesine karar verilen tutar veya orana göre çalışanın maliyeti artacak. İşverenler emeklilik süresi dolan, işten çıkarmak istediği personeller için kıdem tazminat karşılığı ayırmak zorunda kalmayacak. Mevcut uygulamada işverenin karşılık ayırıp ayırmadığı çalışan tarafından takip edilemiyor. Yeni uygulamada çalışan, işverenin ödemelerini günlük olarak takip edebilecek. Kıdem tazminat tavanı ve çalışma süresine göre alınan tutarların, BES getirilerinin etkisiyle çok daha yüksek rakamlara ulaşması mümkün olabilecek.

Bireysel emeklilik sistemine katkısı ne olacak?

Bireysel emeklilik sistemine katılım işveren ödemelilerde zorunlu olacağından, sistem derinlik ve genişlik kazancak. Uzun vadeli, SPK kapsamında değerlendirilen, kurumsal tasarrufların büyümesi adına desteklediğimiz bir uygulama olacak.

Doğrudan devlet teşviği uygulanacak mı?

17 Nisan kararları çerçevesinde devlet, BES katılımcısının ödediği katkı payına yüzde 25 ilave katkı yapacak. Kıdem tazminatı adına BES'e ödenen işveren ödemeleri için ise böyle bir devlet katkısı olmayacağı düşüncesindeyiz.

Yeni uygulamaya yönelik alt koşullar netleştikçe konuyu sizler için değerlendirmeye devam edeceğiz.

2023'te 300 milyar TL fon, 8.4 milyon katılımcıya ulaşacak

Uzun vadeli tasarrufları artırmak amacıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'ne getirilen yeni düzenlemeler ve teşviklerin sektörün büyüme hızını yükseltmesi bekleniyor. Teşvik öncesi sektörün toplam fon büyüklüğünün 2023 yılında 140 milyar TL'ye ulaşması bekleniyordu. Ancak AvivaSA'nın yaptığı araştırmaya göre teşviklerin ardından fon büyüklüğünün 243 milyar TL'ye ulaşacağını öngörüyor. Vakıf ve sandık aktarımları da ilave edilince AvivaSA tahminleri bu rakamın 300 milyar TL seviyesine çıkacağına işaret ediyor. 2023 yılı için katılımcı sayısına ilişkin tahminler ise 6,8 milyon kişiden 8,4 milyona yükseleceğini gösteriyor. Mevcut sistem ile yasa tasarısının önerdiği sistemin karşılaştırıldığı çalışmaya göre mevcut BES uygulamaları çerçevesinde 18-56 yaş aralığındaki nüfusun yüzde 6,3'üne tekabül eden 2,6 milyon kişi bireysel emeklilikten yararlanıyor. Fonlarda biriken tutar ise GSYİH'nin yüzde 1,1'ine ancak ulaşıyor. Mevcut BES uygulamalarının devam etmesi halinde 2023 yılında 18-56 yaş grubundaki nüfusun yüzde 14,3'ü olan 6,8 milyon kişinin sisteme girmesi ve 140 milyar TL ile GSYİH'nin yüzde 3,9'unun bireysel emeklilik fonlarında birikmesi öngörülmüyordu. AvivaSA'nın projeksiyon çalışması sonuçlarına göre devletin bireysel emekliliği teşvik uygulamaları sayesinde serbest meslek sahibi, esnaf ve ev hanımı gibi bordrolu işlerde çalışmadığı için mevcut sistemde vergi teşvikinden yararlanamayan kesimden yeni düzenlemeler ile birlikte BES'e giren katılımcı sayısının yüzde 20 artması ve devam eden yıllarda sistemde kalma oranının da yüzde 88'den yüzde 90,5'e çıkması bekleniyor. Devlet katkı sistemi uygulaması sayesinde

2023 hedeflerini revize ettiklerini belirten AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su Meral Eredenk, Türkiye'nin en önemli sorunlarının başında gelen uzun vadeli tasarruf stokunun ekonomik istikrarı destekleyecek seviyede artmasını beklediklerini söyledi. Mevcut BES ile GSYİH'nin yüzde 1,1'ine ulaşan fon büyüklüğünün 2023 yılında GSYİH'nin yüzde 3,9'una yükselmesini beklediklerini aktaran Eredenk sözlerine şöyle devam etti: "Ancak tasarrufu, dolayısıyla ekonomik istikrarı ve insanların geleceğe daha umutlu bakmasını destekleyen yeni BES uygulamalarıyla katılımcı sayısının 2023 yılında, hedef kitle olan 18-56 yaş aralığındaki 8,4 milyon kişiye ulaşacağını öngörüyoruz. Bu da hedef kitlenin yaklaşık yüzde 17,6'sına tekabül ediyor. Diğer yandan bireysel emeklilik fonlarında biriken tasarruf miktarının hem yeni uygulamaların satışlar, tahsilat ve müşteri devamlılığı üzerinde yaratacağı pozitif etki sayesinde hem de doğrudan devlet katkısının sağlayacağı ekstra fon büyüklüğünün etkisi ile 2023 yılında yüzde 73,4 oranında artarak 243 milyar TL'ye ulaşmasını öngörüyoruz. Vakıf ve sandık aktarımlarının da etkisi ile 2023 yılında sektörün fon büyüklüğü 300 milyar TL seviyelerine ulaşabilir. Bu rakamlar sektörün gelişimi ve geleceği için olduğu kadar ülkemiz ekonomisi ve insanların bireysel ekonomileri için de önem taşıyor." AvivaSA'nın projeksiyonu Emeklilik Gözetim Merkezi'nin mevcut BES katılımcılarının yeni DKS konusunda görüşlerini aldığı anket çalışmasını, Motivasyon ve Bariyer Kalitatif Araştırma Raporu bulgularını baz alırken gelişmiş ülkelerde bireysel emeklilik sisteminin gelişimini dikkate alan çalışma ekibi tarafından hazırlandı.

İtalya'da ERGO rüzgârı

ERGO'nun İtalya, Milano'daki acente toplantısına 250 acente katıldı. ERGO Türkiye tepe yönetiminin tam kadro katıldığı toplantıda acentelerle güven tazelendi.

ERGO, 2012 yılı acente toplantısını 7-10 Haziran tarihleri arasında yaklaşık 250 acentesinin katılımıyla İtalya'nın Milano şehrinde gerçekleştirdi. Toplantının yoğun programı kapsamında acenteler ERGO yöneticileriyle birlikte Duoma Katedrali ve Meydanı, Sforzesco Kalesi, La Scala Opera Binası, Science Museum'da gala, Como'da tekne turu, Venedikte gondol keyfini yaşadı. "Biz biriz" konseptiyle ERGO Grubu Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Akın Kozanoğlu'nun açılış konuşmasıyla başlayan toplantıda sırayla ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, ERGO Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Recep Akkaya, ERGO Sigorta Genel Müdürü Mert Ekitmen ve ERGO Sigorta Acenteler ve Bölgeler Genel Müdür Yardımcısı Binnur Gezmişoğlu söz aldı. ERGO yöneticilerinin sunumları sonrasında ödül kazanan acentelere ödülleri takdim edildi.

ERGO Grubu Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Akın Kozanoğlu dünya ve Türkiye'de sigorta sektörünü değerlendirdiği konuşmasında, "Şu anda Avrupa odaklı ve Euro bölgesinin dağılma senaryolarının konuşulduğu bir ortamdayız. Türkiye'ye bakacak olursak, 2011 yılı ülkemiz açısından olumlu seyretti. Sigorta Sektörü 2011 yılında yüzde 22 büyürken, 2012 yılının ilk 3 ayında yüzde 15 büyüdü. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde güçlü büyüme devam etmektedir" dedi. ERGO olarak şirketin mali bünyesini örnek seviyelere taşıdıklarını belirten Kozanoğlu ayrıca marka değişim sürecinin başarıyla yürütülerek marka bilinirliğinin çok kısa bir sürede yüzde 27'den yüzde 81'e yükseltildiğinin altını çizdi. Bunlara ek olarak; riski daha iyi değerlendiren fiyatlandırma sistemi ve tarifenin



Theo Kokkalas

geliştirildiği, kurumsal alt yapının güçlendirildiği, insan kaynakları, iş süreçleri gibi konularda önemli bir değişim ve gelişim yaşadıklarını belirtti.

Kozanoğlu'nun sunumunu takiben acentelerle ilk kez bir araya gelen ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas çok güçlü bir yapıyı devraldığını ve şirketi daha da iyiye taşımak için çalışmaya başladığını belirtti. Munich RE Grubu'nun bir parçası olmaktan ve grupta çalışmaktan gurur ve mutluluk duyduğunu belirten Kokkalas, tıpkı Munich RE'nin yaklaşımı gibi Türkiye'de de müşterilere, acentelere, çalışanlara ve topluma değer katan bir vizyonla ilerleyeceğini belirtti. ERGO Türkiye'yi en iyi şirketlerden biri olarak konumlandırmayı hedeflediğini ve en iyi derken müşterinin heyecanlı, acentenin motive ve çalışanın gurur duyduğu bir noktaya taşımak istediğinin altını çizdi. Kokkalas, kısa vadede bir platform oluşturacaklarını ve acentelerin görüşlerini toplayacaklarını, o görüşler doğrultusunda acentelerin organizasyonel ve operasyonel süreçlerinde daima yanlarında olacaklarını belirtti.

ERGO Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Recep Akkaya ise rekabetin hızla arttığı bu



dönemde değişimi yakalayan ve önce davrananın kazanacağını altını çizdi. "Dalgaların üzerinde kalabilmek için son derece hazırlıklı olmak gerekiyor. Her zaman ileriye doğru bakmamız ve nereden geldik, nereye gidiyoruz bilmek zorundayız" diyen Akkaya son olarak gündemden düşmeyen devlet katkısı ile ilgili görüşlerini de paylaştı. ERGO Sigorta Genel Müdürü Mert Ekitmen ise 2011 yılını değerlendirerek, 2012 yılı hedefleri ve atılacak adımları acentelerle paylaştı. Değişime ayak uyduranların hayatta kaldığını, geriye değil daima ileriye doğru gitmenin gerektiğini söyleyen Ekitmen: "Bunu birlikte yapıyoruz ve yapacağız; ortak hedefleri olan ve o hedeflere doğru birlikte yürüyen, birbirine güvenen, inanan ve destek olan. Gururla taşıdığımız acente şirketi olma bayrağımızı taşımaya devam edeceğiz" dedi. Acenteler ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Binnur Gezmişoğlu ise bireylerin gelecek ile ilgili endişelerinin arttığını dolayısıyla sigortaya olan talebin de bu paralelde artacağına işaret etti.

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.

Eski Büyükdere Caddesi Maslak İş Merkezi
No: 37 Kat: 5 MASLAK/İSTANBUL
Tel: 0212 334 20 00 Faks: 0212 334 20 01
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

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



17 Nisan kararları ne getiriyor?

Yeni uygulamada tüm katılımcılara sağlanan avantaj eşitlenmiş olacak. Yüzde 35'lik vergi diliminde olan katılımcıların, sistemde ne kadar kalırlarsa kalsınlar, mevcut sisteme göre önemli bir avantajı kaybettiklerini söyleyebiliriz.... **Dalkan Delican / BES Uzmanı**

Ekim 2003'ten bu yana devam eden, Ağustos 2008'de revize edilen bireysel emeklilik sistemi (BES), 17 Nisan 2012'de Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ın açıklamalarıyla yeniden yapılıyor. Babacan'ın açıklamaları çerçevesinde yeni uygulamada tüm katılımcılara sağlanan avantaj eşitlenmiş olacak. Daha önce vergi boyutuna göre elde edilen fayda, katılımcısına göre farklılık arz ediyordu. Yüzde 35 oranında vergi ödeyenler ödedikleri katkı payının yüzde 35'ine varan avantajlar elde edebilirken, yüzde 15 oranında vergi mükellefi olanların BES'te elde edebilecekleri azami avantaj yüzde 15'i geçemiyordu. Yeni uygulamada sağlanacak teşviki, BES kesintilerinin ve emeklilik yatırım fonlarının getirisinin olmadığı varsayacak olursak aşağıdaki katkı payına ve BES'te geçen süreye göre devlet desteği tablosunda net bir şekilde görebiliriz. İlgili tablo, BES getirisinin enflasyon oranında gerçekleşmesi durumunda, devlet desteğinin reel boyutu olarak düşünülebilir. Oldukça avantajlı olduğu görülen bu tablonun, mevcut uygulamada

en büyük faydayı sağlayan (yüzde 35 oranında vergi verenler) açısından yetersiz kaldığını da söylemeliyiz.

Nedenine gince... Mevcut uygulamada, 2012 yılında gelirleri ücretliler için yıllık 88.000 TL'nin, gelir beyannamesi verenler içinse 58.000 TL'nin üzerinde olanlar; bu gelirlerinin yüzde 35'i üzerinden vergi veriyordu. Bu kesimin, sistemde hangi süre kalırsa kalsın elde ettiği fayda yüzde 35'i buluyordu. Her ne kadar 10 yıldan önce ayrılımları halinde yüzde 15 vergi kesiliyorsa da sistemde 10 yıl kalmadan ayrılımları durumunda bile net kazançları yüzde 20'ye yaklaşıyordu. Konuyu net rakamlar üzerinden irdeleyecek olursak, 2012 yılı için mevcut uygulamada en az 10.962 TL katkı payı ödeyen ve yüzde 35'lik vergi dilimine giren katılımcılar 3.836 TL daha az vergi veriyor. 10 yıl dolmadan ayrıldıklarında yüzde 15 vergi ödeyerek sistemden çıkabiliyorlardı. Stopaj, 10.962 TL için 1.644 TL'ye denk geliyordu. Bu durumda sistemde bir yıl dolmadan ayrılrsa bile 2.192 TL ($3.836,70 - 1.644,30 = 2.192,40$ TL) avantaj sağlıyordu. Tam burada katılımcının aslında katlandığı maliyetin 7.125 TL ($10.962 -$

Yüksek vergi dilimindekiler BES'teki vergi avantajını kaybediyor. Hayat sigortasında ise bu avantaj devam ediyor...

Süre (Yıl)	Katkı payına ve BES'te geçen süreye göre devlet desteği (%)
1	0,00
2	0,00
3	3,75
4	3,75
5	3,75
6	8,75
7	8,75
8	8,75
9	8,75
10 ve Üzeri	15,00
10 Yıl + 56 Yaş ve üzeri	25,00

Sistemde kaldığı süreye göre (Yıl)	Karşılaştırma (%)
1	-30,77
2	-30,77
3	-27,02
4	-27,02
5	-27,02
6	-22,02
7	-22,02
8	-22,02
9	-22,02
10 yıl ve üzeri	-23,46
10 Yıl + 56 Yaş ve üzeri	-23,08

3.836,70 = 7.125,30 TL) olduğu, yüzde 15 stopajı ödeyip sistemden ayrılrsa bile yüzde 30,77'lik (2.192,40 / 7.125,30 = 0,3077) avantajı kaybettiği görülüyor.

BES'in ruhuna da uygun olmayan bu durum, vergiden kaçınmak isteyenler için önemli bir seçenektir. Ancak yeni sistemde yukarıdaki tabloya bakınca özellikle ilk iki yıl için ayrılmalarda devletin destek vermediği görülüyor. Bu durum BES'in doğasına uygun olmakla birlikte, sistemde kısa vadeli girip ve yüksek düzeyde vergi verenler açısından uygulamanın değiştiğini gösteriyor. Konuyu bu noktadan değerlendirecek olursak, yeni sistemle mevcut sisteme göre yüksek vergi diliminde olanlar (yüzde 35) açısından süreyle ilişkili olarak nasıl bir durum arz ettiğini aşağıdaki tabloda görülebilir.

Konuyu tablo üzerinden değerlendirecek olursak, yüzde 35'lik vergi diliminde olan katılımcıların, sistemde ne kadar süre kalırlarsa kalırlar, mevcut sisteme göre önemli bir avantajı kaybettiklerini söyleyebiliriz. Hatta sistemde 10 yıl kalıp, 56 yaşını tamamlayıp BES'in varoluş gerekçesine uygun davranışlar bile, yeni sistemin onlar için önemli bir avantajı ciddi oranda azalttığını söylemeliyiz.

Yeni kanun tasarısının diğer maddelerine de bakacak olursak, BES'teki bu avantajın hayat sigortasında devam ettiğini söyleyebiliriz. Mevcut mevzuata göre gelirlerinin en fazla yüzde 5'ini hayat sigorta ürünlerine prim olarak ödeyenler, gelir vergisinden indirim olarak kullanabiliyorlar. Kanun tasarısında bu uygulamanın devam ettiği, hatta ödenebilecek prim tutarı gelirin yüzde 15'ine kadar vergi matrahında indirim olarak kullanabileceği görülüyor.

Özetle, kanun tasarısı teklif edildiği şekliyle uygulamaya geçtiğinde yüzde 35'lik vergi dilimine girenler için şu tavsiyeyi yapabiliriz:

2012 rakamlarına göre 10.962 TL'yi BES'e yatırırlarsa devletin doğrudan teşviki olan 2.740 TL'ye hak kazanacaklardır. Ayrıca birikimli veya birikimsiz hayat sigortası için de 10.962 TL ödeme yaptıklarında 3.836 TL daha az vergi ödeyeceklerdir.

Halk Emeklilik'in gözü ilk 5'te

Halkbank'ın hayat sigortacılığı alanında faaliyet gösteren iştiraki Halk Hayat ve Emeklilik bireysel emeklilik sistemine (BES) giren 17'inci şirket oldu. Şirketin yeni BES ürünlerinin lanse edildiği basın toplantısında konuşan Yönetim Kurulu Başkanı ve kurucu ortak Halkbank'ın Genel Müdürü Süleyman Aslan, "Halk Emeklilik, bireysel emeklilik sisteminde yerini alarak 'Halk' ailesinin sunduğu ürün ve hizmetlere bir yenisini daha ekledi. Amacımız, 'Halk' markası



Süleyman Aslan

altında müşterilerimize tüm finansal ürün ve hizmetleri yüksek kalitede sunarak kurumsal bir finansal süpermarket olmak" dedi.

Halk Emeklilik olarak bireysel emeklilik sektöründe faaliyet gösteren şirketler arasında ilk 5'e girmeyi hedeflediklerini de açıklayan Süleyman Aslan şirketin diğer hedeflerini şöyle özetledi: "2023'te 1 milyon yeni katılımcıya ulaşmayı ve 3 milyar TL fon büyüklüğü bekliyoruz. Halkbank'ın 785 şubelik dağıtım kanalı gücünü arkasına alan Halk Emeklilik 2012 yılsonuna kadar 25 bin BES sözleşmesine ulaşmayı hedefliyor".

Hayat sigortaları alanında sahip oldukları tecrübe ve başarıyı bireysel emeklilik tarafına da taşıyacaklarını belirten Aslan şunları ifade etti: "2011'de prim üretimimiz 184 milyon TL'ye, pazar payımız yüzde 6,8'e ulaştı. Sektör aynı dönemde yüzde 102, Halk Emeklilik ise yüzde 294 büyüdü. Bu performansımızla hayat sigortası şirketleri arasında dördüncülüğe yükseldik"

"Yeni BES yasası doping etkisi yapacak"

Yeni bireysel emeklilik sistemi yasasını da değerlendiren Aslan, devletin artık doğrudan sistemin içinde yer alacak olmasını olumlu karşıladıklarını vurguladı. Yeni düzenlemenin sektörde doping etkisi yaratacağını vurgulayan Aslan sözlerine şöyle devam etti: "BES'te katılımcı sayısı Mayıs sonu itibarıyla 2,79 milyona, fon büyüklüğü 16,3 milyar TL'ye ulaştı. Ancak önümüzde hâlâ geniş bir pazar ve son derece yüksek bir potansiyel var. Yeni düzenleme vatandaşlarımız için bireysel emeklilik sistemini daha cazip hale getirecek. Vatandaşlara bireysel fayda sunmakla kalmayacak bu fonlarda yüksek tutarların birikmesini sağlayarak enflasyon ve genel faiz oranlarının üzerinde de olumlu etki yaratacak. Biz de Halk Emeklilik olarak sektörün kazanacağı bu ivmeden yaygın şube ağıımızı avantaja dönüştürerek en verimli şekilde yararlanmayı hedefliyoruz."

2023 vizyonu: İlk 16'da yer almak

Sigortacıların 2023 vizyonu açıklandı. BES'te 400 milyar TL'nin üzerinde fon birikimi, elementer branşlarda ise 2 katı büyüme hedefleniyor. Sektörü bu hedefe götürececek yol ise müşteri güveni, standartlaşma, şeffaflık ve kaliteli hizmetten geçiyor.

Sigortacılar, bu yıl Sigortacılık Haftası'nı oldukça verimli geçirdi. Bu doğrultuda "Sigorta Sektörünün 2023 Hedef ve Beklentiler Raporu" da Mayıs ayının son haftasında açıklandı. Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) tarafından sektörün tüm bileşenleriyle görüşülerek hazırlanan araştırma, sigortacılığın mevcut fotoğrafını çekerken, 2023 yılı beklenti ve hedeflerini de ortaya koydu.

Sigortacılık sektöründen yaklaşık 100 kişinin katıldığı toplantıyla açıklanan raporun öne çıkan verilerini Başbakanlık Hazine Müsteşarı İbrahim Halil Çanakçı aktardı. Konuşmasında güçlü bir sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün ekonomiye sağlayacağı faydaya işaret eden Çanakçı, Türkiye'nin halen potansiyelinin çok gerisinde olduğunu, ancak son dönemde yapılan düzenlemelerin sektörün gelişimine katkıda bulunacağını vurguladı. Çanakçı "Özellikle hayat sigortacılığı ve özel emeklilik sistemlerinde biriken fonlar tasarrufların artmasına önemli katkı sağlıyor. Nitekim ülkemizde BES fonları 16 milyar, hayat matematik karşılıkları da 5 milyar TL'yi aşmış durumda. Diğer teknik karşılıklar ve DASK'ta biriken fon da ilave edildiğinde sektörün tasarruflara katkısı 36 milyar TL'yi aşıyor. Bu da GSYH'nın yaklaşık yüzde 2.8'ine tekabül ediyor. Ancak Türkiye'nin potansiyeli, mevcut oranın çok üzerinde" dedi.

İbrahim Halil Çanakçı, 2023 yılında Türkiye'nin sigortacılık bakımından bölgesel bir merkez haline geleceğine vurgu yaptığı konuşmasını şöyle sürdürdü: "Tüm tarafların aynı hedefe odaklanması ve gerekli adımları atması halinde, sigortacılık ve özel emeklilik sektörlerimizin önümüzdeki 10 yıllık



dönemde büyük bir atılım gerçekleştireceğini düşünüyoruz. Bu konuda müsteşarlık olarak büyük bir azim ve kararlılık içinde üzerimize düşeni yapmaya hazır olduğumuzu belirtmek istiyorum."

TSRŞB Başkanı Mustafa Su da Türkiye'de ilk kez bir sektör tarafından somut veriler ışığında hazırlanan 2023 Hedef ve Beklentiler Raporu'nun önemine değindi. Sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün 2023 vizyonunun bölgesinde ve dünyada en büyük sigorta sektörlerinden biri haline gelmek olduğunu vurgulayan Su, "Türkiye ekonomisinin büyümesine ve İstanbul Finans Merkezi projesine katkıda bulunmak istiyoruz. Kaza, doğal afet, hastalık ve uzun vadeli bakım gerektiren hallerde toplum için bir güvenlik ağı oluşturmak da önceliklerimiz arasında" dedi.

Sigorta Sektörünün 2023 Hedef ve Beklentiler Raporu'nda uzun vadeli vizyonun üç önemli ayağı şöyle açıklandı: Bölgenin en büyüğü ve dünyanın en büyük sigorta sektörlerinden biri haline gelmek; Türkiye ekonomisinin

büyümesine ve İstanbul Uluslararası Finans Merkezi projesine katkıda bulunmak; kaza, doğal afet, hastalık ve uzun vadeli bakım gerektiren hallerde toplum için bir güvenlik ağı oluşturmak...

Sektörün 2023 hedefleri ise sigortacılığın her alanında büyümeye odaklanıyor. 2023'te birikimli hayat sigortası ve bireysel emeklilik pazarının fon büyüklüğünün 408 milyar TL büyüklüğe ulaşması hedefleniyor. Hayat sigortası sektörünün ise büyüyen kredi pazarına paralel olarak 2 milyar TL'den 16 milyar TL'ye ulaşacağı öngörülüyor. Amaç, Türkiye'yi hayat sigortası alanında dünyanın en gelişmiş ülkelerden biri yapmak. Yaşam dışı sigorta faaliyetinde ise brüt prim tutarının yaklaşık 10 yılda iki kat büyümeyle 15 milyar TL'den 30 milyar TL'ye çıkacağı hesaplanıyor. Bu hedefe ulaşıldığında Türkiye, dünyanın 16'ncı büyük piyasası olacak...

Rapora göre, 2023 yılında tasarruf emeklilik ve birikim sigortasında 30'uncu sıraya yükselmemiz mümkün. Sektör şu anda 49'uncu sırada bulunuyor.

Vakıf Emeklilik'le Rahat Emekliliğe davetlisiniz!



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

Rahat Emeklilik için bugünden bir adım atın!

Yarınlarını bugünden düşünen ve hemen planlamaya başlayanlar için çok avantajlı emeklilik planları **VakıfBank Şubeleri**'nde sizleri bekliyor. **Gelin, emekliliğinizi birlikte planlayalım.**

 **Vakıf Emeklilik**

 **VakıfBank**

Nasıl sigorta acentesi olursunuz?

Dört yıllık bir üniversiteden ya da en az iki yıllık sigortacılıkla ilgili bir bölümden mezun olmak ve temiz bir ticari sicil, sigorta acentesi açmak için önkoşul. İşte acenteliğe giden yol...

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) verilerine göre İstanbul'da yaklaşık 5 bin, tüm Türkiye'de ise 16 bin acente faaliyet gösteriyor. Bir acentede ortalama 3 kişinin çalıştığı göz önüne alınırsa sigortacılık sektörünün acentelik tarafında çalışanların sayısı 50 bine ulaşıyor. Buna bankalardaki sigorta personeli ve brokerler de ilave edildiğinde acentelik mesleğiyle ilgili çalışan sayısının 70 bine ulaştığı tahmin ediliyor. Sigortacılıkta yaratılan prim üretiminin yüzde 70'i acenteler kanalı ile yapılıyor.

Kimler sigorta acentesi olabilir?

Acentelik faaliyetinde bulunacak gerçek ve tüzel kişilerin (ortakları dahil) aşağıdaki kriterleri karşılaması gerekiyor:

- Türkiye'de yerleşik olmak,
- Medeni hakları kullanma ehliyetine sahip olmak,
- Belirli suçlardan hüküm giymemiş veya ceza almamış olmak,
- Önceki ticari faaliyetlerinde iflas etmemiş ve konkordato ilan etmemiş olmak,
- Teknik personel vasıflarına sahip olmak,
- Asgari malvarlığı/sermaye şartına sahip olmak (25 bin TL),
- Mesleki sorumluluk sigortasını, beher tazminat talebi için teminatı en az 10.000 TL ve bir yıl boyunca tüm tazminat talepleri için teminatı en az 100.000 TL olmak üzere yaptırmak,

* Fiziksel, teknik ve idari altyapı ile insan kaynakları bakımından yeterli olmak... Sözleşme yapma veya prim tahsil etme yetkilerine sahip gerçek kişi acenteler ile tüzel kişiliği haiz acentelerin yöneticilerinin ise en az dört yıllık yükseköğretim kurumlarından veya en az iki yıllık aktüerya, pazarlama, risk yönetimi ve sigortacılıkla ilgili yüksek okullardan mezun olması ve iki yıllık mesleki deneyimi kazanmış olması gerekiyor.

Bir yanda sigortacılık sektörünün yıllık yüzde 20'lik büyüme potansiyeli acente sayısında artışı teşvik ederken, diğer yanda internet üzerinden satışın yasallaşması acenteler üzerinde baskı yaratıyor. Ancak "Teknoloji çağımızın yadsınamaz gerçeğidir" diyen Sigorta Acenteleri Birliği Başkanı Ayşe Kılıç'a göre, internet üzerinden satış yüz yüze ve çapraz satışa dönüştürecek şekilde altyapısını oluşturabilen acenteler için bu gelişim olumlu sonuçlar verecek. Yani hemen her sektörde olduğu gibi altyapıyı teknolojiye uyumlu hale getiren acentelerin önü açık olacak. Peki bu mesleği yapabilmek için ne gerekiyor?

Acente açma prosedürleri

Sigortacılık alanında acente olarak faaliyet göstermek için öncelikle en az dört yıllık yükseköğretim kurumlarından veya en az iki yıllık aktüerya, pazarlama, risk yönetimi ve sigortacılıkla ilgili yüksek okullardan mezun olmak gerekiyor. Bu kriteri karşılayan kişilerin sigorta acentesi olabilmesi için acentelik geçmişi olması bir avantaj. Ancak lisans mezunları için bu gerekli değil. Nitekim ilk defa acenteliğe başlayanlara profesyonel bir acentenin şubesi ya da talisi olarak başlamak öneriliyor. Zaman içinde oluşan portföy neticesinde herhangi bir sigorta şirketine başvurarak acentelik alınabiliyor.

Öte yandan acente adayının ticari sicilinin temiz, Türkiye'de yerleşik ve en az 25 bin TL gibi bir malvarlığı olması gerekiyor.



Diğer kriterlere gelince... Sigorta acenteliği yapacak gerçek veya tüzel kişilerin Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı tarafından verilen uygunluk belgesi alması gerekiyor. Uygunluk belgesi almak için başvurular, TOBB tarafından görevlendirilen odalara yapılıyor. İstenen belgeleri tamamlayan acentelerin talepleri TOBB tarafından müsteşarlığa iletiliyor. Müsteşarlıkça yapılacak değerlendirmede durumu uygun görülenler levhaya kaydedilmek üzere TOBB'a bildiriliyor. Bu bildirim, acenteler açısından uygunluk belgesi niteliği taşıyor. Uygunluk belgesi alan ve TOBB internet sitesinde liste halinde duyurulan acentelerin, levhaya kayıt olmak ve ruhsat almak için en geç altı ay içinde TOBB'a başvuruda bulunmaları gerekiyor. Sigorta acenteleri, levhaya kayıttan sonraki 6 ay içerisinde en az bir sigorta şirketiyle acentelik sözleşmesi yaparak başvuru yapılan odaya iletmek zorunda.

Acentelik koşullarını sağlayan gerçek ya da tüzel kişiler belirli bir teminat karşılığında şirketlerle sözleşme yapıyor ve ürettiği poliçe üzerinden komisyon alıyor. Komisyon oranları ürünlere ve şirketlere göre değişiyor. Halen ortalama bir acentenin çalıştığı sigorta şirketinden aldığı komisyon oranı yüzde 40'a kadar çıkabiliyor.

Kuruluş maliyeti ne kadar?

Bir acentenin kuruluş maliyetinin en önemli kalemini levhaya kayıt oluşturuyor. 2012 yılı ilk 6 ayı için levhaya kayıt için belirlenen ruhsat bedeli 7 bin 500 TL. Ayrıca bir ofisin kirası, döşenmesi ve personel maliyetini de hesaba katmak gerekiyor.

Ayşe Kılıç, sigorta acenteliğinin ek iş olarak yapılamayacağını yani ofis içinde başka meslekler/işler icra edilmesinin yasak olduğunu vurguluyor. Ayrıca müstakil bir ofise sahip olmak da zorunlu. Bunun için acenteler bir taahhütname vermek zorundalar. Sigorta acentelerinin denetiminden sorumlu kurumlar, Hazine Müsteşarlığı



Sigorta Müdürlüğü ve Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, TOBB ve acentesi olunan şirket. Bu kurumlar aracılığıyla acentenin faaliyetleri denetleniyor.

Kendi işini yapmak isteyenler için ideal

Halen Türkiye'de faaliyet gösteren 16 binden fazla acentenin profiline ilişkin sağlıklı bir araştırma bulunmuyor. Ancak Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) tarafından sigorta acentelerine verilen eğitimlerde yapılan anketlerden sağlıklı çıkarımlar yapmak mümkün. SEGEM verilerine göre

“Adil rekabet düzenlemeleri yapılmalı”

Sigorta Acenteleri Birliği Başkanı Ayşe Kılıç, acenteleri sigorta sektörünün lokomotifi olarak görüyor. Tüketicinin doğru bilgilendirilmesini ve bilinçlenmesini sağlayarak sektöre güven yaratan acentelerin haksız rekabete maruz kalmalarının devamı halinde sektörün de güdük kalacağını düşünüyor.

Kılıç'a göre sigorta sektörünün gelişebilmesi için öncelikle acentelerin geliştirilmesinin ve güçlendirilmesinin yolu açılmalı. Bu konudaki yasal düzenlemelerin bir an önce hayata geçirilmesi gerekiyor.

acente ve teknik personelinin yüzde 6'sı ilköğretim, yüzde 45'i lise, yüzde 15'i ön lisans, yüzde 32'si lisans, yüzde 2'si de yüksek lisans mezunu.

Sigorta Acenteleri Birliği verilerine göre lise mezunlarının da önemli bir pay aldığı acentelerin yetki sahiplerinin büyük kısmının orta yaşlarda olduğu, yüzde 40'ının kadın olduğu ve acentelerin yanında ortalama 3 kişi çalıştığı biliniyor.

Sigorta acenteleri arasındaki başarı örneklerine bakıldığında SAB Başkanı Ayşe Kılıç'a göre her şeyden önce kendi işini yapmak isteyen, insan ilişkilerinde başarılı, teknolojiyi kullanmasını bilen sorumluluk sahibi kişilerin bu alanda başarılı olma şansı yüksek. Yani sohbet etmeyi seviyor ve ikna kabiliyetiniz yüksekse sigorta acenteliğinde başarı şansınız daha yüksek olabilir.

Kılıç, “Bugün sigorta acentesi ağı tüm Türkiye geneline yayılmış durumda. Eğitimli acente sayısındaki artış, halen Türkiye genelinde sayıları 100'ün üzerinde olan iki yıllık sigortacılık meslek yüksek okulları ile lisans eğitimi veren 7 üniversiteden mezun gençlere kariyer imkanı sağlamak suretiyle gerçekleşecektir” diyor. Ardından da bu alanda Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) ve sigorta şirketlerinin vereceği desteğin önemli olduğunu vurguluyor.





Ofiste sağlıklı beslenmenin 6 yolu

Stresli ve yoğun iş hayatımıza bir de kötü beslenmeyi ekliyoruz. Beslenmeden kaynaklı olumsuzlukları engellemek için 6 basit ama etkili yöntem uygulayabiliriz. **Dt. Burcu Aydın / Double Check Sağlıklı Yaşam Akademisi**

Günlük koşturmacalarımız ve yoğun iş temposu arasında sabah hızlıca evden çıkarken kahvaltı yapmayı ihmal ederiz. Hatta güne aç karnına kahve veya çay ile başlayanların sayısı hiç de az değil. Öğleye doğru gelen büyük açlıkla önümüze ne çıkarsa sağlıklı sağlıklı demeden yeriz. Öğle yemeği vakti de aynı şekilde devam eder. Öğleden sonra üstümüze yorgunluk çöker, uyumak isteriz. O yüzden enerjimizi arttıracak, uykumuzu kaçırarak bir şeyler yer veya içeriz. İşte böylelikle zaten stresli ve yoğun olan iş hayatımıza kötü beslenmeyi de ekleyerek; yorgun, sağlıklı ve fazla kilolu olarak hayatımıza devam ederiz. İşte tüm bu sağlıklı sonuçları engellemek için iş hayatınızda uygulayabileceğiniz 6 tane basit ama etkili yöntem önerebiliriz...

1. Kahvaltınızı ertelemeyin

Biliyoruz ki bunu daha önce de duydunuz, araştırmalar kahvaltı yapan kişilerin yapmayanlara göre hayat boyu kilo kontrolünde daha başarılı olduğunu gösteriyor. Eğer uyanınca bir süre geçmeden kahvaltı edemeyenlerdenseniz daha önceden hazırlayacağınız tam tahıllı ekmele ve bol sebze sandviçinizi iş yerinize götürebilirsiniz. Ayrıca çoğu işyerinde artık çalışanlar için bulunan buzdolabına kahvaltınız için önceden sağlıklı yiyecekler bırakabilirsiniz.

2. Yanınızda meyve bulundurun

Kan şekeriniz düştüğünde ara öğün olarak gönül rahatlığı ile yiyebileceğiniz mevsim meyvelerini yanınızda bulundurun. Her gün 2 veya 3 meyve taşımaya alışkanlık haline getirin ve hedefiniz gün sonunda meyvelerinizi bitirmek olsun.

3. Ofis dışına çıkın

Sabah ofise girip akşama kadar çalışıp tüm günü ofiste geçirmek D vitamini eksikliğine sebep olur. En azından öğle yemeği aranızda dışarı çıkın, mümkünse yürüyün ve size uzak olan yemek yerini seçin. Her zaman

yürümek için bahaneler üretin. Kendinize verdiğiniz bu küçük molalar ile gelen yazın keyfini çıkarın.

4. Çekmecenizde atıştırmalıkları bulundurun

Çoğumuz yakınımızda, kolayımızda ne varsa onu tüketme eğilimindeyiz. Dolayısıyla elinizin altında daha sağlıklı seçenekler olursa onları tüketiriz. Peki, bu sağlıklı atıştırmalıklar neler olabilir? Bunlar bir avuç ceviz ya da badem, özellikle gastrit problemi olanlar için bir avuç leblebi olabilir, keza pirinç krakerleri ve özellikle erkekler için (yüksek fruktozlu mısır şurubu içermeyen) protein barlar bulundurulabilir.

5. Kahve ve siyah çay tüketimini sınırlayın

Araştırmalara göre kahve ve çay tüketimi iş yerindeyken daha fazla oluyor. İçecek tüketimi çok önemli ancak öncelikle su tüketiminizi attırın. Günlük kahvenizi bir fincan ile sınırlayın, özel durumlarda ikiye çıkarabilirsiniz. Keza siyah çay tüketiminizi de azaltın, onun yerine bitki çayları deneyin. Örneğin yeşil çay ile hem genç hem de 'fit' kalabilirsiniz. Araştırmalara göre günde üç bardak yeşil çay içmek hem metabolizmayı hızlandırıp kilo verdiriyor hem de hücre yaşlanmasını geciktiriyor.

6. Akşam yemeği sendromuna dikkat edin

Öğlen saat 1'de yemeğinizi yediniz, akşam yemek saatiniz ise sekiz. Arada çok uzun süren bir açlık dönemi var. İş çıkışı, trafik derken saatlerdir açsınız, sonuç olarak akşam yemekleriniz de hızlı ve fark etmeden fazla olur. Birdenbire bir şişkinlik, uyku hali hisseder keyif yapacağım derken uyuyakalrsınız. Tüm bunları engellemek için ara öğünlerinizi mutlaka yiyin, atıştırmalıklarınızı kullanın. Trafikteyken arda kalan 1 meyvenizi yiyin. Akşam yemeğine daha dolu bir mide ile oturup, yemek porsiyonunuzu azaltmanızı sağlayın. Şeytan detayda gizlidir denir, küçük detaylara dikkat ederek zamanla alışkanlık haline getirerek daha sağlıklı, daha enerjik bir hayat yaşamak mümkün...

Şeytan detayda gizlidir denir, küçük detaylara dikkat edip zamanla alışkanlık haline getirerek daha sağlıklı, daha enerjik bir hayat yaşamak mümkün...

**Finans sektörünün
internetteki
buluşma adresi**



Kim nereye transfer oldu?

İlginç bankacı hikayeleri

En düşük faizli kredi nereden alınır?



BES'teki son gelişmeleri
Türkiye finansgundem'den öğrendi

Bank Audi'nin yeni yöneticilerini
Türkiye finansgundem'den öğrendi

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

Denizbank'ın yeni sahibini
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 Kulis

Bankacılık

Emlak/Mortgage

Sigorta/BES Hayat

Para Piyasa

Leasing/Faktoring

Finans Gündem

HDI'nin İstanbul aşığı genel müdürü

HDI Sigorta'nın yenilikçi, yaratıcı Genel Müdürü Orhan Arıkçı, sosyal hayatta da oldukça aktif. Sokak köpekleri için barınaklar ayarlıyor, sık sık doğa yürüyüşleri yapıyor, ATV ile geziyor, Fransız şansonları dinliyor...



Modayı yakından takip eden Arıkçı kravat yerine fuları tercih ediyor. En sevdiği renk mavi ama yeşilden de vazgeçemiyor...

HDI Sigorta Genel Müdürü Orhan Arıkçı, sektörün sevilen “yenilikçi” yöneticilerinden.

Sigortayla ilgili hemen hemen her toplantıya katılan Arıkçı, iş toplantılarında doğru bildiğini söylemekten kaçınmıyor.

Arıkçı'nın iş kadar özel yaşamı ve sosyal tavrı da dikkat çekiyor. Vazgeçilmezleri arasında işi, eşi, bir de Badem'i var. Sizin de tahmin edebileceğiniz gibi Badem, tam bir doğa ve hayvansever olan Arıkçı'nın evdeki minik arkadaşı. Hayvan sevgisi evdeki Badem'le sınırlı değil. Hafta sonları vakit buldukça sokak köpeklerini ziyarete gidiyor, onlar için barınaklar ayarlıyor. Hatta iş arkadaşlarını da bu tür yardım faaliyetlerine davet ediyor.

HDI Sigorta'nın Türk ama Avrupalı Genel Müdürü Orhan Arıkçı, İsviçre doğumlu. Sigortacılık ve işletmecilik okuduktan sonra İsviçre'deki sigorta şirketlerinde çalışmış. Dolayısıyla olaylara bakışı tam bir Avrupalı. Sigorta sektöründeki yurtdışı uygulamaları iyi biliyor. 25 yıldır oralarda edindiği tecrübeyi HDI Sigorta için kullanıyor.

Orhan Arıkçı'nın Türk sigorta sektörünün büyüyeceğine inancı tam. Ancak sigorta şirketlerinin kârlılığa olduğu kadar sosyal sorumluluk projelerine de ağırlık vermesi gerektiğini düşünüyor. Arıkçı'ya göre, bir sigorta şirketinin iyi hizmet verip vermediği hasar dönemlerinde ortaya çıkıyor. Yıllardır sigorta müşterisi olduğu halde hiç hasarı olmayan biri sigorta şirketini nasıl değerlendirebilir ki? Gerçi Türkiye'de hiç hasarı



olmayan müşteri yok gibi ama yine de bu soruya cevap aramaktan geri kalmıyor. Arıkcı, “İşte böyle durumlarda sosyal sorumluluk projeleri iletişim adına belirleyici olacak” diyor.

Nasıl bir yönetici?

Orhan Arıkcı, Avrupa’da sigorta yöneticiliğinin daha fazla dayanışma ve ekip çalışmasına dayandığını vurguluyor. Ardından da HDI Sigorta’daki yönetim anlayışını şöyle anlatıyor: “Yönetimin çalışanlara açık bir diyalog ve paylaşım sağlaması çok önemli. Avrupa’da insanların unvanları ön plana çıkmıyor. Çalışanların şirkete daha fazla katkı vermesi, daha fazla sorumluluk alması yöneticinin elinde. Yani çalışanı kazanmak da yöneticinin sorumluluğu altında. Bunu kazandıktan sonraysa yetki ve sorumluluk

çerçevesinde bir ekip çalışması yürütülmesi gerektiğine inanıyorum.”

Peki bu sistem Türkiye’de de uygulanabilir mi? “Biz şirket içinde bunu uyguluyoruz” diyor Arıkcı: “Aldığımız sinyaller doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. Çalışanlarımız bizimle fikirlerini rahatlıkla paylaşabiliyor ve bu da benim hoşuma gidiyor. Birbirimizden öğreneceğimiz çok şey var. Toplantılarımız diyalog halinde geçiyor. Bu sayede çalışanların şirkete bağlılığının arttığını söyleyebilirim. Sektörü oldukça zor şartlardan geçiyor. Biz buna rağmen severek çalışılan bir ortam yaratmak zorundayız.”

İstanbul’u keşfediyor

Sigortacılık bilinçli bir tercih mi? İşte Arıkcı’nın Avrupa’da doğup büyümesine rağmen Türklere benzeyen en önemli özelliği, bu soruya verdiği cevapta gizli. O

da birçok yönetici gibi tesadüfen sigortacı olmuş. Okul yıllarında para kazanmak için başlayan sigortacılık kariyeri mesleği haline gelmiş.

Orhan Arıkcı’nın iş dışındaki en büyük zevki doğada yürüyüş yapmak, ATV ile gezmek. Tam bir klasik müzik hayranı. Daha çok Fransız şansonlarını dinliyor. Çekmeköy’deki bahçesinde oturup doğanın sesine kulak veriyor. Onun için iş yorgunluğunu atmanın tek yolu doğada zaman geçirmek. Evde klasik müzik dinleyerek, doğada yürüyüşlere çıkarak, ATV’ye binerek stres atıyor...

Arıkcı’nın Avrupa Yakası’nda da sevdiği mekanlar var. Hafta sonu en büyük keyfi vapurla karşıya geçmek; Beyoğlu, Eminönü gibi tarihi ilçelerin arka sokaklarında keşifler yapmak... “En büyük hobim İstanbul. Ben bir İstanbul aşığıyım” diyor.



**Koşarken
Yavaşlar Gibi**

*Şöhret Baltaş
Agora Kitablığı
203 sayfa*

Şöhret Baltaş'ın ilk baskısı 2007'de yapılan Koşarken Yavaşlar Gibi adlı romanının ikinci baskısı Agora Kitabevi'nden çıktı. Kitap, birbirine hem benzeyen hem farklı beş genç kadının 12 Eylül'de askeri cuntanın yönetime gelmesinden birkaç yıl önce başlayan arkadaşlıklarının, 12 Eylül döneminde, 1990'larda ve 2000'lerde aldığı halin romanı... Aynı evi paylaştıkları yıllar geride kalmış, hayat galesiyle birbirlerinden uzaklaşmışlardır. Her biri, bir zamanlar hayatlarını adadıkları ideallerinin hiçe geçtiği yeni toplumsal ilişkiler içerisinde, kadın olmanın zorluklarıyla baş edip ayakta kalmaya çabalarırken bir mektup onları yeniden bir araya getirir. Şöhret Baltaş, bu ilk romanında son yirmi beş yılda yaşanan toplumsal değişimi, 1980'lerin başında yirmilerinde olan kadınların bir zamanlar değiştirmeye kendilerini adadıkları insanlarınkinden pek de farklı olmayan yaşamları üzerinden anlatıyor.



Sultanı Öldürmek

*Ahmet Ümit
Everest Yayınevi
528 sayfa*

Biri, sizi cinayet işlemekle suçladığında deliller bulur, tanıklar gösterir, bunun bir iftira olduğunu kanıtlamaya çalışırsınız, ama sizi itham eden kişi bizzat kendinizseniz, ne yaparsınız? Ahmet Ümit'in yeni romanı Sultanı Öldürmek bu satırlarla başlıyor. Yıllardır aynı kadını bekleyen bir tarihçinin, bir aşk için harcanmış bir ömrün hikâyesi... Serhazinlerin son temsilcisi Müştak Serhazin'in başından geçen dört günlük tuhaf bir serüven. Sapında Fatih Sultan Mehmed'in tuğrası bulunan mektup açacağıyla öldürülmüş bir tarih profesörü... Bir aşk cinayeti mi yoksa kökleri "Ulu Hakan"ın şüpheli ölümüne uzanan bir entrika mı? Osmanlı devletinin bir imparatorluğa dönüştüğü o zaferler ve ihanetlerle dolu günlere yapılan sıra dışı bir yolculuk. Ve bu yolculuk boyunca kulaklardan eksik olmayan o soru: Tarih, geçmişte yaşananlar mıdır, yoksa tarihçilerin anlattıkları mı? Ahmet Ümit, bu cinayet-aşk-tarih örgüsünde edebiyat okurlarının gözündeki ayrıcalıklı yerini bir kez daha sağlamlaştırıyor.



**Hikayen Varsa
Kazanırsın**

*Peter Guber
Çeviri: İclal B.
Özçelik
Boyner
231 sayfa*

Günümüzün rekabetçi dünyasında, müşterilerinizi, çalışanlarınızı, iş ortaklarınızı ve paydaşlarınızı ikna etme becerinizi kusursuzlaştırmak ve fark yaratmak istiyor musunuz? Öyleyse bu kitap tam size hitap ediyor. Yazar Peter Guber, kitabında hedef kitlenizi ikna ederek başarıya ulaşmanızda duygusal ve kişisel bağ kurmanın avantajlarını, amaca yönelik hikâyelerin bu konuda sağladığı faydaları ve kendi hikâyelerini kurgulamanızın sırlarını pek çok etkileyici örnekle anlatıyor. Karşınızdakini ikna ederken sadece verileri, rakamları ve tabloları kullanmak yeterli olamaz. Bunları doğru şekilde hazırlanan ve kurgulanan hikâyelerle desteklemek ve başarıyla aktarmak, insanoğlunun doğası gereği duyguları harekete geçirerek iletişimin daha etkin ve akılda kalıcı olmasını sağlar. Hikayen Varsa Kazanırsın, özel ve iş hayatında iletişim becerisini üst düzeye çıkarmak ve fark yaratmak isteyenler için müthiş bir kaynak ve rehber olacaktır.



**Denizcilik
Seti**

*Vefa Toroslu,
Rod Heikell,
Sadun Boro
Denizler
Kitabevi*

Denizler Kitabevi, denizcilikle ilgilenenlere özel 3 kitaptan oluşan bir set çıkardı. Kitaplardan ilki "Vira Demir"de ünlü denizci Sadun Boro, denizin çağrısına uyarak atıldığı yarım asırlık bir serüvenin tüm birikimini deniz tutkunlarıyla paylaşıyor. İkinci kitap, Türkiye ve Kıbrıs Deniz Kılavuzu İstanbul'dan başlayarak Marmara Denizi, Çanakkale, Ege ve Suriye sınırına kadar olan Akdeniz kıyılarını ve ayrıca yazarın tuttuğu notlarla Türkiye'nin Karadeniz

sahillerini ve Kıbrıs'ı kapsayan bir rehber sunuyor. Son olarak Deniz Fenerleri ise Vefa Toroslu'nun 2002 yılından itibaren Türkiye'nin dört bir yanındaki deniz fenerleri üzerine fotoğraflarını ve hikayelerini içeriyor. "Deniz Fenerleri" sadece taş yapıların tarihlerini değil, aynı zamanda yıllardır içinde barındırdığı insan hikayelerini etkileyici bir dille anlatmayı başarıyor. Set halinde okura sunulan üç kitap da özellikle deniz meraklılarına hitap ediyor.

BANK ASYA İLE ALTININIZI UYANDIRIN!



Birikimlerinizin yastık altında uyuduğu yetmedi mi?

Altın veya nakit birikiminizi Bank Asya Altın Hesap'a emanet edin,
Bank Asya güvencesinde en doğru şekilde daha da değersinsin.



LUBRENN
TV Ünitesi

TL

FLATLED
Led TV

TL

ALVELINA
Ayaklı Lamba

TL

LUCENTA
3'lü Koltuk

TL

TANELZİ
Sehpa

TL

**ALMAK İÇİN NE KADAR
ÖDERSENİZ ÖDEYİN,
KAYBETMEK İÇİN
BİR KİBRİT YETER.**

Anadolu Sigorta'ya gelin, evinizi
ve eşyalarınızı olası risklere karşı
güvence altına alın.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.