

Primi küçük teminatı büyük sigortalar



- Kredi kartınızı, çantanızı, cep telefonunuzu sigortalayın
- Ayda 10 liraya büyük riskler için teminat
- Kritik hastalıklara karşı toplu tazminat imkanı



**Garanti Emeklilik Genel Müdürü
Cemal Onaran:** "Katılımcıda lider
olduk, sırada fon büyüklüğü var"

Siber risk sizin de kapınızı çalabilir
Bankasürans 16 pazarda yükseliyor
Acenteleri başarıya götüren 7 adım



100 LİRANIZI
125 LİRAYA
ALIYORUZ!

Bireysel emeklilik sistemine yatırılan
her 100 liraya 25 lira devlet katkısı!*

Bu fırsatı kaçırmamanız için sizi
Garanti Şubelerinde bekliyoruz!

*Bir katılımcıya bir yılda ödenebilecek devlet katkısı, yıllık brüt asgari ücretin %25'i ile sınırlıdır.

**Eğitim Güvence Sigortası ile
çocuğunuzun eğitimi
yarım kalmasın!**



Eğitim Güvence Sigortası ile çocuğunuzun geleceğini 1 yıldan 20 yıla istediğiniz vadelerde teminat altına alabilir, beklenmedik durumlar karşısında eğitiminin yarım kalmamasını sağlayabilirsiniz. Üstelik yalnızca bir defa ödeme yaparak!

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"



EDİTÖR

Herkesten 'tokat yiyen' sektör!

Sigorta sektörüyle ilgili tartışmalar gündemi yine meşgul etmeye başladı. Bazıları bu tartışmalara "reklamın iyisi kötüsü olmaz" mantığıyla bakabilir. Ancak durum gerçekten vahim görünüyor. Hatta sektörün artık "herkesten tokat yiyen" bir pozisyona büründüğünü söylemek bile mümkün. Nasıl mı?

Örneğin sektörün yıllardır danışmanı olan bir gazeteci meslektaşımız, Türkiye'nin en büyük gazetesindeki köşesinden sektöre "vurmaya" başladı. Elbette amacımız bu vuruşun nedenlerini irdelenmek değil. Bunu bilen biliyor. Ama bu sektöre Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) danışmanı bile tokat atıyorsa herkesin durup düşünmesi, "nerede hata yapıyoruz" sorusuna cevap araması gerekiyor...

Acaba bütün paydaşları ve iş ortakları tarafından sürekli tokat yiyen başka bir sektör var mıdır? Herhalde yoktur. Örneğin, trafik sigortalarıyla ilgili önceki yıllarda yapılan düzenlemeler sonucu sektör Sosyal Güvenlik Kurumu'ndan tokat yemişti. Bunun maliyeti hayli ağır oldu.

Kasko sigortalarıyla ilgili ise otomotiv şirketlerinden tokat yiyor. Bir otomobilde yaklaşık 18 bin adet parça bulunduğu söyleniyor. Malum en çok hasar, aracı çevreleyen tampon, far, kapı, cam gibi 10 parçada görülüyor. Yani sigortacılar en çok bu tür hasarların ödemesini yapıyor. 18 bin parçadan 17 bin 990'ının fiyatı enflasyon kadar artarken sigorta şirketlerini ilgilendiren her yıl yüzde 30 hatta yüzde 50 arttığı söyleniyor. Bu durum otomotiv şirketlerinin sigortacıları attığı tokat değil de nedir?

Sigorta sektörü sağlık sigortalarında hastanelerden tokat yiyor. Örneğin özel sağlık sigortanız yoksa tanı ve teşhis maliyeti 100 lira tutuyor. Ama özel sağlık sigortanızın olduğu öğrenildiğinde maliyet gerekli gereksiz tahlillerle 300 liraya çıkabiliyor. Alın size hastane tokadı!

Plastik Sanayicileri Derneği "Sigortacılar bizi sigortalamıyor" diye Ankara'yı ayağa kaldırıyor. Rekabet Kurulu harekete geçip 30 şirketin genel müdür ve genel müdür yardımcılarının mailerini incelemeye alıyor. Alın bu da plastikçilerin tokadı...

Kara araçları sorumluluk sigortalarında hasar prim oranı yüzde 85'ten 107'ye çıkıyor. Yani sektör topladığı 100 liralık prime karşılık 107 lira hasar ödemesi yapıyor.

Ödediği hasarın tutarı 462 milyon liradan 1 milyar 285 milyon liraya çıkıyor. Hasarlar artınca fiyatlarda bir miktar yükselme oluyor. Bu kez halk isyan ediyor. Gazetelerde "fiyatların gereksiz yere arttığı" şeklinde haberler çıkıyor. Sonra sektör yetkilileri bu tabloyu düzeltmek için çaba harcıyor. Alın size gazeteci tokadı...

62 şirketin faaliyet gösterdiği, paydaşlarıyla birlikte 75 bin kişinin çalıştığı sektör yılda 19 milyar lira prim iletiriyor. Buna karşılık aynı yıl 11 milyar liranın üzerinde hasar ödemesi yapıyor. Araçlara ödenen komisyonlar ve operasyonel giderlerin de buna eklenmesiyle birlikte şirketlerin yüzde 80'i sürekli zarar ediyor. Özsemaiyele eriyor, patronları sürekli şirketlere para koymak zorunda kalıyor.

Sektör bu tabloyu halka anlatma zorlanıyor ve önyargıları yıkamıyorsa demek ki bir yerlerde hata yapılıyor. Hele ki sektörün çatı kuruluşu TSB, yıllardır danışman olarak çalıştığı, reklam bütçesinin büyük bir kısmını aktardığı gazeteciyi bile ikna etmekte zorlanıyor ve ondan tokat yiyorsa; otomotiv şirketlerini, hastaneleri, Hazine'yi, Ankara'yı, SGK'yı, basını ve hepsinden önemlisi halkı nasıl ikna edebilir ki...

Ya yıllardır sonuç vermeyen stratejiyi toptan değiştireceksin ya da herkesten tokat yemeye devam edeceksin. Sermayedarlardan önce yöneticilerin bu gidişe bir an önce dur demesi gerekiyor. Yoksa herkes için çok geç olabilir.

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanın

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Medya Gündem Dijital Yayıncılık
ve Tic. A.Ş. adına
Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Grafik Tasarım
Gökhan Taşyakan
gtasyakan@akilliyasamdergisi.com

Editörler
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Aysun Göksu
agoksu@finansgundem.com

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Katkıda Bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, Eleftheria Pappa,
Murat Soral, Serap Sürmeli, Sinan Özel

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.

Cumhuriyet Cad. No: 181 Efser Han K: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212.255.32.92-93-94
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

26

Primi küçük, teminatı büyük sigortalar

Ferdi kaza, hastalık ve gelir kaybına karşı düşük primlerle sigortalanmak mümkün

42

Siber risk sizin de kapınızı çalabilir

Siber riskler iş dünyasını tehdit ediyor

44

İlk siber risk sigortası AIG'den

AIG, CyberEdge'i piyasaya sundu

62

Bir sanat sarrafindan yatırım tavsiyeleri

İstanbul Müzayede'nin sahibi Uğur Yeğin

Söyleşi

34

"Katılımcıda lider olduk, sırada fon büyüklüğü var"

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, şirketin yeni hedeflerini anlattı

40

Özel sağlık sigortası için geç kalmayın!

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz sağlık sigortalarını değerlendirdi

46

HDI Sigorta'nın 3 yıllık planları hazır

HDI Sigorta'nın çiçeği burnunda Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ile planlarını konuştu

50

Gazeteciden modacı olur mu?

Gazeteciliğe modayı tercih eden Mehmet Köymen, doğru bir seçim yaptığını gösteriyor

Dünya

20

Bankasürans 16 pazarda yükseliyor

Aon: Küresel riskler azalıyor

Sigortacılar 'yeşil enerji'ye yatırım yapmak istiyor

Çinli sigortacılar 2013'ten umutlu

Yazarlar

16

Ziraat ilk 10'a göz kırptı

Kayhan Öztürk'le Sigorta Kulisi

32

Dünyada bankasürans

Zeynep Turan

38

Başarıya giden yolda 7 adım

Ali Savaşman

48

Sigortalı olmak yetmez!

Musa Günaydın

58

Uzun vadeli yatırımların en iyi adresi: BES

Dalkan Delican

60

Yeni BES ilk üç ayda 3,5 kat büyüdü

Alp Keler

Life Style



64

Kırkında bağlama öğrendi, 42'sinde başkan oldu

Işık Sigorta Genel Müdürü ve Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Recep Koçak, bu ayın Life Style konuğu...

Groupama'dan
OTO Ekspres'O
ile keyifler



Kaskoda **ücretsiz avantajlar** şimdi OTO Ekspres'O ile Groupama'da!

- ✓ Hasarsızlık indirimini koruma
 - ✓ Hızlı ve 2 yıl garantili onarım
- ve daha birçok ayrıcalık hasar anında Groupama ile yanınızda!

Groupama
OTO Ekspres'O



0850 333 54 64



0850 250 50 50 Sigorta  Groupama farkı

TSB: “Teşekkür beklerken eleştiri alıyoruz”

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), nisan ayında bir toplantı düzenleyerek sektöre ilişkin 2012 finansal sonuçlarını açıkladı; zorunlu trafik ve kasko sigortaları ile BES'e ilişkin son gelişmeleri değerlendirdi. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Koçak, toplantıda sektöre yönelik eleştirileri de yanıtladı.

Koçak, “Bu sektör 7 yıldır zararını özkaynaklarından karşılıyor. Trafik sigortalarında alınan primler hasarları karşılamaya yetmeyince 7 yılda özkaynaklarımızdan 3.4 milyar lira ödeme yaptık. Sektör olarak herkesten teşekkür beklerken eleştirilmemizi anlayamıyorum. Şirketler zararlarını ceplerinden karşılıyor” dedi.

Recep Koçak, sektörün görünümünü ve prim/hasar dengesiyle ilgili verileri şöyle değerlendirdi: “Geçen yıl toplamda prim üretimimiz yüzde 15.5 civarında arttı.

Türkiye sigorta sektörüne baktığımızda, kriz dönemleri hariç her yıl reel bir büyüme yaşanıyor. Sigortacılığın önünde ciddi atılımlar yapacağı şartların oluşturduğunu görüyoruz. Hayat dışı sigortada acentelerin, hayatta ise bankaların ağırlığı var. 2011’de 8.3 milyar liralık hayat dışı hasar ödemesi yapılmıştı. 2012’de bu rakam 9.4 milyar liraya çıktı. Hayattaki tazminatımız da 2011’deki 1.6 milyar liradan 2012’de 1.8 milyar liraya yükseldi. Toplamda ödediğimiz

tazminat ise 11 milyar 205 milyon lira oldu. Bu da sektör olarak aldığımız her 100 liralık primin 70 lirasını hasar ve tazminat ödemelerinde kullandığımızı gösteriyor.”

Recep Koçak, 1 Ocaktan itibaren BES’te (bireysel emeklilik sistemi) yeni bir döneme geçildiğini hatırlatarak, “Çok güzel bir ivme yakalandı. 4 Ocak’ta 3 milyon 135 bin 738 olan katılımcı sayısı 31 Mart itibarıyla 3 milyon 434 bin 115’e yükseldi. Toplanan fonların da 20.4 milyardan 22 milyar liraya yükseldiğini görüyoruz” dedi. Koçak, özellikle trafik sigortası fiyatlarının yükselmesi nedeniyle çok fazla eleştiri aldıklarını hatırlattığı konuşmasında iğneyi sigorta şirketlerine batırmaktan da geri kalmadı:

“Trafik sigortasındaki yeni yapılanmayla birlikte sigorta şirketleri içinde bir rekabet başladı. İşte zararın temel sebeplerinden biri de kendi içimizde yaşadığımız bu rekabet. Mahkemelerin sigorta şirketlerine destekten yoksun kalma tazminatını ödemeye hükmetmesi, Hazine’nin son dönemde yaptığı düzenlemeler ve yedek parça



maliyetlerinin artması da zararlarımızı artıran unsurlar arasında yer alıyor.”

Recep Koçak, sahte hasarların da sektörün önemli sorunlarında biri olduğuna dikkat çekti. Ardından da bu tür sahte hasarları tespit etmek için yeni bir sistem oluşturduklarını hatırlattı.

Toplantıda bankaların her müşterine kredi verme mecburiyetinde olmadığı gibi kendilerinin de aynı şekilde bir risk değerlendirmesi yaptıklarını anlatan Koçak, “Sigortalanabilirse biz de teminat veriyoruz. Neticede sigortalanmayacak bir kıymet yoktur. Ancak primi de riske göre alırsınız” dedi.

TARSİM’in yeni başkanı: M. Akif Eroğlu



TARSİM’in (Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi) yeni Yönetim Kurulu Başkanı 15 Nisan’da yapılan genel kurul kararı ile M.

Akif Eroğlu oldu. Ankara Üniversitesi SBF Uluslararası İlişkiler Bölümünden 1991 yılında mezun olan Eroğlu, mesleki kariyerine aynı yıl Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı’nda Bankalar Yeminli Murakıp Yardımcılığı göreviyle başladı. 2001 yılında bir yıl süre ile “ABD Bankacılık Sistemi ve Mevduat Sigortacılığı” konusunda araştırma ve incelemelerde bulunmak üzere Washington’a

geçici görevle gitti.

2004–2006 döneminde ABD Chicago’da Illinois Üniversitesinde işletme mastırı yaptı. Eylül 2009’da Genel Müdür Yardımcısı olarak Ziraat Hayat ve Emeklilik Şirketi’nin kurucu ekibine katıldı. Eroğlu, son olarak Ağustos 2010’da Ziraat Sigorta’nın Yönetim Kurulu Üyeliği’ne, Haziran 2012’de ise Ziraat Sigorta Genel Müdürü olarak atandı.

VERUSA HOLDİNG

Verusa Holding, enerji, petrokimya, demir-çelik, telekomünikasyon, finans ve teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer, güçlerine güç katıyor.



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



PCISELSAN
ACIKYAPIM BELİRLİLEŞTİRME VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
ÇELİK



INNATED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT



ANELTECH

Eski Büyükdere Cd. Ayazağa Yolu İz Plaza Giz No:9 Kat:14 D:51 34398 Maslak - İstanbul-TÜRKİYE
Tel: +90 212 290 74 90 Fax: +90 212 290 74 91 e-posta: info@verusa.com.tr

www.verusa.com.tr

Yapı Kredi, sigortacılığı Allianz'a bıraktı

Yapı Kredi, sigorta ve emeklilik şirketleri için uzun zamandır sürdürdüğü görüşmeleri sonuçlandırdı ve Allianz ile satış anlaşması imzaladı. Yurtdışı ekonomi basınında da geniş yankı bulan anlaşmaya göre Allianz, Yapı Kredi Sigorta ve Yapı Kredi Emeklilik'in tamamına 1 milyar 906 milyon TL ödeyerek sahip olacak. Satış anlaşmasının yanı sıra Allianz, Türkiye'deki hayat dışı sigorta, hayat sigortası ve emeklilik ürünlerinin alternatif dağıtım kanalları ve 928 şubesiyle müşterilerine sunulması konusunda da Yapı Kredi ile 15 yıl süreli stratejik dağıtım anlaşması imzaladı.

Satış sürecinde birçok güçlü uluslararası kurumdan yoğun ilgi gördüklerini açıklayan Yapı Kredi CEO'su Faik Açıklan, "Bu sürecin sonunda Allianz ile anlaşmaya varmaktan mutluyuz. Bu anlaşma, sigorta

ve emeklilik ürünlerinin bankamızın geniş hizmet ağı üzerinden müşterilere sunulmasını da içeriyor. Böylece bu sektörde beraber yürüyebileceğimiz, stratejik işbirliğini pekiştireceğimiz ve müşterilerimizle birlikte katma değer yaratacağımız bir iş ortağı seçmiş olduk" dedi.

Türkiye'yi güçlü ve büyüyen bir pazar olarak gördüklerini söyleyen Allianz SE Yönetim Kurulu Üyesi Oliver Bäte ise özetle şu açıklamayı yaptı: "Bu satın alma ve Yapı Kredi'yle işbirliği bize, Avrupa ve Orta



Anlaşmayı Allianz SE Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Helga Jung ve Yapı Kredi CEO'su Faik Açıklan imzaladı

Doğu-Orta Asya arasında önemli bir köprü görevi gören, Avrupa'nın hızla büyüyen pazarlarından birinde pazar lideri olarak yola devam etme fırsatını veriyor."

Satış işlemlerinin, yasal onayların ardından yılın ikinci yarısında tamamlanması bekleniyor.

Müşteriler Anadolu'yu ödüllendirdi

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME) 2012 yılı dördüncü çeyrek sonuçlarına göre Anadolu Sigorta, sektöründe müşteri memnuniyetinde lider marka oldu. 81 ilden 10 bin 969 tüketiciyle bilgisayar destekli telefon anketi (CATI) yapılarak ve özel ekonometrik analiz modeliyle belirlenen Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'nin

2012 yılı dördüncü çeyrek sonuçları açıklandı. Sağlık sigortası/kasko kategorisinde Anadolu Sigorta, müşteri memnuniyeti açısından lider şirket oldu. Araştırmada müşteri beklentisi, algılanan kalite, algılanan değer, müşteri memnuniyeti, müşteri şikayeti ve müşteri bağımlılığı gibi kriterler ölçüldü.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa



Musa Ülken

Ülken, araştırma sonuçlarını şöyle değerlendirdi: "Sektörümüzün öncü şirketlerinden biri olarak sunduğumuz tüm ürün ve hizmetleri sigortalılarımızın talep ve ihtiyaçları doğrultusunda sürekli yeniliyor, şekillendiriyoruz. Bu sonuç bizi fazlasıyla gururlandırdı. Gösterdiğimiz müşteri odaklı yaklaşımın bu şekilde geri dönüşünü almaktan son derece mutluyuz."

"Bir Usta Bin Usta"da 4. sene

Anadolu Sigorta'nın sosyal sorumluluk projesi "Bir Usta Bin Usta", 5 yeni kursun açılacağı bu yıl dördüncü yılına girdi. 2013 yılında Kahramanmaraş'ta Ahşap Oyma, Manisa'da Gördes Halıcılığı, Mersin'de Namrun İğne Oyacılığı, Rize'de Sepet Örucülüğü ve Tekirdağ'da Karacakılavuz El Dokumacılığı kursları düzenlenecek. Bir yandan yerel mesleklerin kaybolması engellenirken bir yandan da gençlere istihdam sağlanacak. Anadolu'da kaybolmaya yüz tutan mesleklerle olan ilgiyi artırarak, bu mesleklerin yeniden canlanmasını ve meslek ustalarının deneyimlerinin geleceğe taşınmasını sağlamak amacıyla 2010 yılında hayata geçirdiği proje kapsamında 3 yılda 15 mesleki eğitim düzenlendi.

**Neye değer verdięinizi,
niye değer verdięinizi
anlıyoruz. İşte bu yüzden...**

**Sigortalatmak başka,
ERGOLATMAK başka.**

ERGO

ERGO Sigorta Müşteri Hizmetleri: **444 0 466**

ERGO Emeklilik ve Hayat Müşteri Hizmetleri: **444 37 46**

www.ergoturkiye.com



/ergoturkiye

“Oto Ekspres’O” hizmete başladı

Groupama Sigorta, Auto King işbirliğiyle yeni hizmeti “Oto Ekspres’O” paketini ücretsiz olarak kasko müşterilerinin kullanımına sundu. Hasar onarımında müşterilere hızlı, kaliteli, çözüm odaklı hizmet vermeyi hedefleyen Groupama’nın müşterilerine sunduğu en önemli yeniliklerden biri de hasar durumunda hasarsızlık indirimini koruma avantajı sağlanması. Yılda bir hasarda, aracın Auto King servislerinde onarılması

durumunda, Groupama Sigorta ile yenileme döneminde hasarsızlık indirimi kademesi korunuyor. Groupama, Auto King hizmetlerinden yararlanan sigortalılarına ayrıca araç onarım süresince kiralık araç imkanı, servislere 7/24 araç kabulü, orijinal parça değişimi, hızlı ve iki yıl garantili onarım, cilalı şampuanla temizleme, oto bakım ve koruma hizmetlerinde yüzde 30 indirim gibi ücretsiz avantajlar sunuyor. Auto



King, 41 ilde 49 servis merkeziyle hizmet veren bir franchise organizasyonu.

Yeşilçam klasikleri Groupama ile yenileniyor



Groupama’nın gelenekselleşen “Türk Klasikleri Yeniden” projesi kapsamında bu yıl Lütfi Ö. Akad’ın 1968 yapımı unutulmaz filmi, “Vesikalı Yarım” yenilendi. 45 yıl aradan sonra yenilenen Vesikalı Yarım, 32. İstanbul Film Festivali’nde izleyiciyle buluştu. Filmde “Türk sinemasının sultanı” olarak bilinen Türkan

Şoray’ın yanı sıra usta oyuncular İzzet Günay ve Ayfer Feray başrolleri paylaşıyor. Groupama, altı yıl önce İstanbul Kültür Sanat Vakfı (İKSV) işbirliğiyle “Türk Klasikleri Yeniden” projesini başlatmıştı. Şirket, bu proje kapsamında sinema tarihine adını yazdıran Türk filmlerini restore ederek

milli kültür mirasımızın korunmasına destek veriyor. 2008 yılında “Bereketli Topraklar Üzerinde” filmiyle “Türk Klasikleri Yeniden” projesine başlayan Groupama, “Vurun Kahpeye”, “Selvi Boylum Al Yazmalım”, “Üç Arkadaş”, “Gurbet Kuşları” filminin restorasyonunu üstlenmişti.

Kaskoyu ihtiyacınıza göre alın

Yenilenen kasko sigortası sistemini değerlendiren Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin, dört farklı kategoride herkesin istediği teminatları seçerek poliçesini belirleyebileceğini vurguladı. Yergin, kapsamlı değişikliklerle sözleşme imzalanmasından hasar ödeme aşamasına kadar tüm süreçlerde müşteri memnuniyetinin gözetildiğine işaret etti. Türkiye’de trafiğe çıkan araç sayısının yaklaşık 16 milyon 800 bin, sigortalı araç sayısının 4 milyon 700 binlerde olduğunu hatırlatan Yergin, sigortalılık oranının yüzde 22 gibi oldukça düşük bir seviyede bulunduğuna dikkat çekti. “Satın alma kararı için sadece sigorta primi değil, verilen teminatla-

rın sigortalının gerçek ihtiyaçlarına uygun olup olmadığı, hasar uygulamaları, rayiç bedel tespiti nasıl yapılacağı, sigorta şirketinin hizmetlerinde sigortalı menfaatini gözetip gözetmediği gibi unsurlar da belirleyici rol oynayacak” diyen Ragıp Yergin, yeni düzenlemelerle çok daha şeffaf bir dönemin başladığını vurguladı.

Liberty Sigorta’nın Teknikten (Underwriting) Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayşegül Arışan ve Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Zafer Şenler ise kasko genel şartlarındaki



değişiklikler hakkında merak edilenleri, 5 Nisan günü 14:00-16:00 saatleri arasında Twitter hesabı üzerinden “Liberty’ye Sorun” soru cevap uygulamasıyla yanıtladılar.

SİZ SÖYLEYİN, BİZ SİZE EN UYGUN EMEKLİLİK PLANINI SUNALIM.

BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK. YENİ NESİL EMEKLİLİK.

%25
Devlet
Katkısı



Yeni nesil emeklilik şirketi BNP Paribas Cardif Emeklilik'te global tecrübemizle size en uygun emeklilik planını sunuyoruz. Yeni nesil emeklilik ile tanışmak ve %25 Devlet Katkısı avantajından yararlanmak için sizi de TEB Şubeleri ve acentelerimize bekliyoruz.



BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK

Değişen dünyanın sigortası

bnpparibascardif.com.tr / 444 43 23

 BNPPCardifTR

 BNPPCardifTurkiye

Tek primle 20 yıl güvence



Serhat Süreyya Çetin

larını vurgulayan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, “Hepimiz için çocuklarımızın geleceğini doğru bir şekilde planlamak ve herhangi bir beklenmedik durumda eğitimlerinin yarım kalmadan devam etmesini sağlamak büyük önem taşıyor. Bu noktada Eğitim Güvence Sigortası ile anne-babaların endişelerini hafifletmeyi ve çocuklarımızın eğitimlerini ara vermeden sürdürebilmelerini hedefledik” dedi.

Anne-babalar, çocuklarının

Güneş Sigorta, yeni ürünü Eğitim Güvence Sigortası ile anne-babalara, çocuklarının eğitim sürecini beklenmedik durumlara karşı güvence altına alma fırsatı sunuyor. Ebeveynler, çocuklarının yaşını, öngörülen eğitim süresi ve giderlerini dikkate alarak tüm eğitim masraflarını sigortalayabiliyor. Eğitim Güvence Sigortası ile ebeveynleri her yıl polişe yenilemesinden kurtardık-

geleceğini, öngörülen eğitim süresini göz önünde bulundurarak, 1 yıldan 20 yıla kadar arzu edilen vadelerde koruma altına alabiliyor. Sadece tek prim ödemesi yapılan Eğitim Güvence Sigortası kapsamında, velinin kaza sonucu yaşam kaybı ya da tam ve daimi sakatlık durumunda, çocuğun eğitim sürecinin yarım kalmaması ve okula devam etmesi sağlanıyor.



Sağlık sigortasında yüzde 35 indirim

Eureko Sigorta, Garanti'den bireysel emekliliği olan herkese indirimli fiyatlara sağlık sigortası yaptırmaya fırsatı sunuyor. Kampanya kapsamında Garanti'den bireysel emeklilik sözleşmesi olan tüm müşterilere Sağlığım Garanti'de Prime sigortasında yüzde 35 indirim uygulanıyor.

Eureko Sigorta, Sağlığım Garantide Prime ürünü kapsamında hastalık veya kaza sonucunda ortaya çıkabilecek yarananmalardan doğan tedavi masrafları, cerrahi ve tıbbi tedavi harcamaları, yoğun bakım, kemoterapi, radyoterapi, diyaliz giderlerini karşılıyor. Ayrıca yılda bir kez ücretsiz olarak kadın sigortalılara kontrol mamografisi çekirtme, erkekler sigortalılara PSA tetkiki yaptırmaya fırsatı sunuyor. Kampanya yıl boyunca devam edecek.

ERGO'ya taze kan

ERGO Türkiye Pazarlama Müdürü olarak Alaattin Sabuncu atandı. 18 Mart 2013 itibarıyla görevine başlayan Sabuncu, çalışma hayatına 1999 yılında Başak Hayat Sigorta'da atıldı. 2005-2007 yılları arasında Ak Emeklilik, 2007-2008 yıllarında ise AvivaSA Emeklilik'te üst düzey pozisyonlarda görev aldı.



Alaattin Sabuncu

Sabuncu, son olarak Finans Emeklilik ve Hayat'ın pazarlama müdürlüğü görevini yürütüyordu.

Yıldız Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunu Alaattin Sabuncu, lisansüstü eğitimini ABD'deki The City University of New York, Baruch College'da tamamladı.

Acentelerini eğitti

Generali Sigorta, 15 Mart'ta Ankara bölge acentelerini City Otel'de bir araya getirdi. Acentelerin pazarlama ve satış becerilerini geliştirme amacıyla düzenlenen toplantıda Acenteler ve Eğitim Müdür Yardımcısı Taner Tokgöz tarafından satış, pazarlama ve müşteri ilişkileri konularında eğitim verildi. Eğitimler satış süreçleri, planlama ve müşteri ilişkileri



üzerinde yoğunlaştı. Tokgöz, eğitimin çok verimli geçtiğini, benzer etkinlikleri diğer bölgelerde de düzenleyeceklerini söyledi.



Size de bir şey olmasın, işinize de...

İşyerinizde her şey sular altında kalabilir,
raflar devrilebilir ya da soğutucunuzun
camı kırılıp ürünleriniz bozulabilir.
Bu saydıklarımızın hiçbirini dert etmenize
gerek yok. Çünkü her türlü beklenmedik
durumda, Liberty Sigorta daima yanınızda.

Liberty Sigorta'nın her iş koluna özel paketleriyle
size de bir şey olmasın, işyerinize de.

www.libertysigorta.com.tr



Liberty
Sigorta.



Uğur Çağlar

BNP Paribas Cardif Emeklilik, “yeni nesil emeklilik” konsepti için yeni bir reklam kampanyası başlattı. Müşterilerine geleceğin dünyasına uyumlu, yenilikçi, proaktif

“Yeni nesil emeklilik”

ve esnek bir hizmet yaklaşımı sunmayı hedeflediklerini söyleyen BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kışmır, “Herkes standart ürün ve hizmetlerin sunulduğu bir yaklaşım yerine bireylerin farklı yaşam tarzlarını, beklentilerini ve ihtiyaçlarını anlayan ve buna göre çözümler sunan bir vizyonumuz var. Biz buna Yeni Nesil Emeklilik diyoruz” dedi. BNP Paribas Cardif Emeklilik, bu vizyonunu bir adım daha ileri taşıyarak müşterilerinin beklenti ve isteklerini anlamak üzere “Müşteri Konseyi” oluşturdu. İlki 30 Mart Cumartesi günü düzenlenen ve şirketin üst düzey yöneticilerinin de katılımıyla gerçekleşen “Müşteri Konseyi”

etkinlikleri, müşterilerinin görüş ve önerileri doğrultusunda hizmet kalitesini daha da artırmayı amaçlıyor.

BNP Paribas Cardif Pazarlama ve Acente Kanalı'ndan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Çağlar, “Müşterilerimizi daha iyi sigortalıyoruz, çünkü onları daha iyi tanıyoruz” sloganının kendileri için yalnızca bir reklam cümlesinden ibaret olmadığını vurguladı. Çağlar, katılımcıların görüş ve önerilerini dikkate alarak şekillendirdikleri ürün ve hizmetlerle her zaman müşterilerinin yanında olmayı ve geleceklerine yatırım yaparken en büyük destekçileri olmayı sürdüreceklerini sözlerine ekledi.

AvivaSA, Burgan 'yüzük' taktı

Burgan Bank Grubu'nun Türkiye'deki iştiraki Burgan Bank, AvivaSA Emeklilik ve Hayat ile acentelik sözleşmesi imzaladı. Bu işbirliğiyle Burgan Bank bireysel emeklilik sektörüne güçlü bir giriş yaparken, AvivaSA Emeklilik ve Hayat da en büyük dağıtım kanalı olan banka kanalına Burgan Bank Grubu'nu da dahil etmiş oldu. Anlaşma çerçevesinde Burgan Bank, bireysel müşterileri için 20 ilde toplam 60 şubesinden AvivaSA'nın “Plan Nar” adlı ürününü satacak. ‘Plan Nar’ ürünündeki bireysel emeklilik fonları Ak Portföy tarafından yönetilecek.

İşbirliğine ilişkin bir açıklama yapan AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su Meral Erendenk, “Artan potansiyel müşteri kitlesine en hızlı ve kaliteli hizmeti sunabilmek amacıyla başta banka sigortacılığı kanalımız olmak üzere çoklu dağıtım kanallarımıza yatırım yapmaya devam ediyoruz. AvivaSA olarak yılsonu itibarıyla yaklaşık 600 bin katılımcı sayısı ve 5,2 milyar TL'lik



fon büyüklüğüne ulaşmayı hedefliyoruz. Bu hedeflere ulaşmada Burgan Bank ile yaptığımız işbirliğinin önemli bir itici güç olacağına inanıyorum.” Burgan Bank Genel Müdürü Mehmet Sönmez ise yaptığı açıklamada “Bireysel emeklilik ürünü ile müşterilerimize sunduğumuz çözümler açısından, 360 derecelik bir yapılanma sağlamayı hedefledik. AvivaSA ile gerçekleştirdiğimiz işbirliği sayesinde, uzun vadeli bir birikim ile finansal geleceğini yönetmek isteyen müşterilerimize, ödeme planının hedeflerine ve ihtiyaçlarına göre belirlendiği bir BES paketi seçeneği sunacağız” dedi.



Fotoğraf: Nurten Öztürk

Kadın gözüyle kareler ödüllendirildi

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) tarafından bu yıl yedincisi düzenlenen Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması sonuçlandı. Bu yıl da “Hayata Dair” temasıyla fotoğrafseverleri buluşturan yarışmada Nurten Öztürk, “Modern Yalnızlıklar” adlı fotoğrafıyla birinciliğe layık görüldü. Seyhan Babal, “Sınırsız” adlı fotoğrafıyla ikinci, Tuğba Yüksel ise “İsimsiz” fotoğrafıyla üçüncü oldu. Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'na bu yıl 1.134 yarışmacı 5.143 fotoğrafla katıldı.

ZİRAAT SİGORTADAN YEPYENİ BİR ÜRÜN



Ailem Ziraat Güvencesinde

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

444 97 00

Müşteri İletişim Hattı
www.ziraatsigorta.com.tr



Ziraat Sigorta



Ziraat ilk 10'a göz kırptı



Sigorta sektöründe yılın ilk iki aylık prim üretim rakamları açıklandı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından açıklanan verilere göre ilk 10 şirketin pazar

payı toplamı yüzde 73.20'ye çıktı. İlk iki aylık sonuçlara bakıldığında Anadolu Sigorta ile AXA'nın rekabetinin sürdüğü görülüyor. Bu dönemde 476 milyon 740 bin lira prim üreten Anadolu Sigorta'nın pazar payı yüzde 12.46 seviyesinde oluştu. Aynı dönemde 447 milyon 648 milyon lira prim üreten AXA Sigorta ise ikinci sıradaki yerini korudu. İki şirketin pazar payının toplamı yüzde 25'e yakın.

Bu yıl içerisinde Yapı Kredi Sigorta ile Allianz Sigorta'nın birleşme çalışmaları tamamlanırsa sektörün yeni lideri Allianz olacak. Birleşme sonrasında iki şirketin de pazar payını koruması halinde Allianz'ın pazar payı yüzde 15'in üzerine çıkacak. Böylece en çok prim üreten üç şirketin pazar payı yüzde 40'ın üzerine

	Şirket	Prim Üretimi (TL)	Pazar Payı (%)
1	Anadolu	476.740.912	12,46
2	Axa	447.648.209	11,7
3	Allianz	335.818.025	8,78
4	Ak	297.323.790	7,77
5	Mapfre	275.315.290	7,2
6	Yapı Kredi	243.049.223	6,35
7	Eureko	202.198.053	5,29
8	Groupama	195.596.410	5,11
9	Güneş	175.936.884	4,6
10	Acıbadem	150.700.611	3,94
11	Ziraat	133.693.585	3,49

çıkacak. Bu birleşme en çok sektörün genç şirketlerinden Ziraat Sigorta'ya yarayacak gibi görünüyor. Çünkü birleşme gerçekleştiğinde Ziraat Sigorta, kuruluşundan kısa bir süre sonra yüzde 3.49 pazar payıyla ilk 10 şirket arasına girmiş olacak.

Aktifbank da oyunda

Acentelerin bankalarla savaşı devam ederken, sigorta satışında yeni bir alan olan internet hızla kendine yer bulmaya başladı. Bu alana ilk yatırım sigortam.net oldu. Daha sonra sigortadukkanim.com kuruldu. Bu alandaki büyüme potansiyeli başkalarının da dikkatini çekmiş olmalı ki sigortadukkanim.com kuruluşundan kısa bir süre sonra el değiştirdi. Şimdi ise Aktifbank bu alana yatırım yapan ilk banka oldu. Aktifbank tarafından kurulan www.sigortayeri.com internet sitesinde online sigorta alınabiliyor. Aktifbank 2012 yılında 200 bin poliçe sattı bile.



2013'te ise 750 bin poliçe satmayı hedefliyor. Bu alanın önümüzdeki yıllarda büyüyeceğini söyleyen Aktifbank Genel Müdürü Önder Halisdemir, "Yeni nesil teknoloji ile çok barışık, her türlü alışverişini internette yapmaya odaklı. Biz de bunun için bu alana girdik" diyor. Halisdemir, bu işi alternatif dağıtım kanallarıyla barışık şekilde konumlandıracaklarını söylüyor.

Ziraat'te Şeref Aksaç dönemi başladı

Ziraat Emeklilik ve Hayat Genel Müdürlüğü'ne Şeref Aksaç asaleten atandı. Aksaç, yaklaşık bir yıldır Ziraat Emeklilik'te genel müdür vekili olarak görev yapıyordu. Aksaç, 1979 yılında İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Siyasal Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun oldu. Mesleki kariyerine 1982 yılında Ziraat Bankası'nda Müfettiş Yardımcısı göreviyle başladı. 1990-93 yılları arasında İstanbul Şube Müdür Yardımcısı ve bankanın muhtelif şubelerinde müdür olarak görev yaptı.

2003-2005 yılları arasında da İK'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalıştı. Ağustos 2012'de Satış ve Pazarlamadan Sorumlu GMY ve Genel Müdür Vekili olarak atanmıştı. 57 yaşındaki Aksaç, evli ve bir çocuk babası.



fastPay ile her zaman, her yere, herkese cepten para gönderin!

*Siz de akıllı telefonunuza fastPay uygulamasını indirin;
banka müşterisi olsun olmasın, askere, öğrenciye,
istediğiniz kişiye **tüm operatörlerden**,
7 gün 24 saat, sadece 1 TL'ye para gönderin!
fastPay, Deniz'den!*



**SADECE
1 TL'YE
HER YERE**



Konut sigortalarına ilgi neden az?

İsteğe bağlı konut ve eşya sigortalarında sigorta oranı hala düşük. En büyük sebep ise riskin gerçekleşme oranının düşük ve sigorta primlerinin yüksek olduğunun sanılması...

Türkiye'de zorunlu olmasına rağmen zorunlu deprem sigortası (DASK) poliçe oranı yüzde 30 gibi düşük bir oranda seyrediyor. İşyeri ve kamu binaları dışarıda tutulduğunda oran daha da düşüyor. Bunun nedeni ise konutların ve içindeki eşyaların taşıdığı riskin, örneğin otomobil sigortalarına göre daha düşük görülmesine bağlanıyor. İnsanlar araçları için kasko yaptırırken, nedense çok daha değerli olan evlerini veya ev eşyalarını sigorta ettirmiyorlar.

Yapı Kredi Sigorta yetkilileri, fabrikalar ve diğer işyerlerinin içindeki mallar ve makinelerle birlikte büyük oranda sigorta ettirilirken, aynı dikkat ve anlayışın bireysel ev sigortalarında gösterilmediğine işaret ediyorlar. Ancak afetler olduktan sonra sigorta gündeme geliyor.

Uzmanlara göre konutlar için özel sigorta oranının düşük olmasının temel nedeni var; birincisi riskin gerçekleşmesinin daha düşük olduğunun düşünülmesi, ikincisi ise poliçe

için yüksek miktarlarda para ödeneceğinin sanılması. Halbuki Yapı Kredi Sigorta yetkilileri, sahip olunan konut ve içindeki eşyalar göz önüne alındığında bir yıllık poliçe için ödenmesi gereken primin oldukça düşük olduğuna dikkat çekiyorlar. Yılların birikimiyle satın alınan ve çok değerli bir yatırım olarak kabul edilen evlerde meydana gelebilecek herhangi bir hasarın evi kısmi olarak kullanılamaz duruma getirebileceğini hatırlatan yetkililer, "Bireylerdeki bilincin yeteri derecede yüksek olmamasından dolayı bu sigorta ürünlerine ilginin az olduğunu söyleyebiliriz" diyorlar.

Peki konut sigortası yaptırmak gerçekten maliyetli mi? Yapı Kredi Sigorta yetkililerine göre maliyetler sanıldığı kadar yüksek değil. Örnek olarak da 150 bin liralık bina, 50 bin liralık eşya ve bin liralık cam teminatı için deprem teminatı da dahil ödenecek primin sadece 491 lira olduğuna işaret ediyorlar. Ayrıca sadece eşya sigortası yaptırmak da mümkün. Yine örneğin 20 bin liralık toplam

eşya bedeli için deprem teminatı dahil ödenecek toplam prim 172 lira olarak hesaplanıyor.

DASK ile konut sigortası karıştırılıyor mu?

DASK ile konut sigortasını da birbirinden ayırmak gerekiyor. DASK, sadece depremin ve depremin sebep olduğu yangın, infilak ve yer kaymasının sigortalı binalarda doğrudan neden olacağı maddi zararları, sigorta bedeline kadar teminat altına alıyor. Teminat altına alınan değerler; temeller, ana duvarlar, bağımsız bölümleri ayıran ortak duvarlar, bahçe duvarları, istinat duvarları, tavan ve tabanlar, merdivenler, asansörler, sahanlıklar, koridorlar, çatılar, bacalar ve yapının benzer nitelikteki tamamlayıcı kısımlarını içeriyor. DASK poliçesi azami 150 bin liraya kadar teminat veriyor.

Kiracılar da yaptırmalı

Konut poliçesi ise bina ve eşyalarda yangın, hırsızlık ve deprem dahil doğal afetler, evin kendi tesisatından veya dışarıdan kaynaklanan su taşkınları, kötü niyetli hareketler, cam kırılması, aile bireylerinin uğrayacağı kazalar, başkalarına vereceği zararlar ve daha birçok beklenmedik sevimsiz olay ihtimaline karşı çok geniş bir yelpazede teminat sağlıyor. Biraz uç bir örnek olsa da köpeğini-zin, evinize gelen misafirin kemik gözlüklerini yemesi riskini bile sigortalatabilirsiniz... Konut poliçesinin deprem primi hesaplanırken, önce binanın sigorta bedelinden DASK sigorta bedeli düşülüyor. Arta kalan deprem

Ekstra Yuvam hizmetleri

- * Kuru temizlemeye, terziye, ütüye verilen eşyaların yuvam sigortası teminat kapsamına giren hasarları (toplamda 500 TL ile sınırlı),
- * Evcil hayvanların üçüncü şahıslara verdiği zararlar (olay başına ve toplamda 300 TL ile sınırlı),
- * Aile fertleri ferdi kaza teminatı kaza sonucu ölüm ve sürekli sakatlık kişi başı (yıllık ve toplamda 5 bin TL sınırlı ve anne, baba ve bekar çocuk için dahil),
- * Üçüncü şahıs sorumluluk teminatı; evde meydana gelen olaylar nedeniyle poliçe sahibine düşecek sorumluluk (olay başına ve toplamda bin TL ile sınırlı),
- * Evdeki misafirlere ait eşyaların Yuvam

- poliçesi kapsamına giren hasarlar (toplamda 500 TL ile sınırlı),
- * Akvaryum camlarının kırılması sonucu cama, bina ve eşyaya verilen zararlar (toplamda 300 TL ile sınırlı),
- * Sigortalı konutun, deprem ve yanardağ püskürmesi hariç poliçede belirtilen risklerin gerçekleşmesi sonucu kullanılmaz hale gelmesi nedeniyle ve tamir veya yeniden inşası için gerekli makul süreyi aşmamak şartıyla sigortalının en fazla 12 aylığa kadar alternatif ikametgâhı için yapmak zorunda kaldığı makul ölçüdeki giderler (kira giderleri hariç ve toplam sigorta bedelinin yüzde 10'u ile sınırlı) olmak kaydıyla teminata dahil ediliyor.



Yuvam poliçesi hangi riskleri teminat altına alıyor?

Yangın: Kaynağı nerede olursa olsun çıkabilecek bir yangında alevlerin, duman ve ısın evinizde meydana getireceği zararlar.

Yıldırım: Yıldırım düşmesi sonucu evinizin uğrayacağı direkt zararlar.

İnfilak: Doğalgaz veya ısı tesisatının, her türlü gaz tüplerinin, kazanlarının vb infilakı sonucu evinizde meydana gelebilecek zararlar.

Su teminatları: Olağanüstü yağışlar nedeniyle oluşacak sellerin, taşan nehir ve ırmakların verebileceği zararlar. Bina içindeki su tesisatının, kalorifer kazanı ya da radyatörlerin ve açık unutulmuş muslukların evinize vereceği zararlar.

Fırtına: Fırtına sonrasında evinizde oluşan zararlar.

Yer kayması: Tabii afet olarak, toprak kaymaları ve çökmeleri nedeniyle evinizde oluşan zararlar.

Duman: Bacaya bağlı ısıtma ve pişirme cihazlarının kusurlu bir şekilde çalışması nedeniyle çıkan duman sonucu hasarlar.

Kar ağırlığı: Çatı üzerinde biriken karın ağırlığı etkisiyle doğrudan meydana gelebilecek zararlar.

Grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler, terörizm: Yasal düzenlemelerle tanımlanan yukarıdaki eylem ve olaylar sonucunda meydana gelebilecek zararlar.

Hırsızlık: Zorlama veya şiddet kullanma yoluyla evinize girilerek eşyalarınızın çalınması veya hırsızlık sırasında meydana gelebilecek zararlar.

Kara ve hava taşıtları çarpması: Karayollarında hareket halindeki araçların evinize çarparak meydana getireceği zararlar. Uçak ve diğer hava taşıtlarının düşmesi, çarpması veya bu taşıtlardan parça düşmesiyle oluşabilecek zararlar.

Deprem ve yanardağ püskürmesi(*): Yer sarsıntılarının doğrudan veya dolaylı olarak neden olacağı zararlar.

Enkaz kaldırma: Belirtilen rizikoların gerçekleşmesi sonucu oluşan yıkıntıların temizlenmesi masrafları.

Mali sorumluluk: Yangın, infilak, dahili su, duman ve rizikolarının gerçekleşmesi sonucu, komşularınıza veya sahibinize karşı doğabilecek, bina ve mallarla ilgili sorumluluğunuz.

Cam kırılması(*): Evinizdeki vitrin, kapı gibi cam ve aynaların kırılması sonucu oluşan zararlar.

Yapı Kredi Assist(*): Su ve elektrik tesisatı, çilingir, camcı, doktor ve ambulans gönderimi, konaklama, konutu koruma ve gözetleme, hasar veya hastalık sonucu seyahat masraflarının karşılanması, acil mesajların iletilmesi ve faturaların ödenmesi hizmetleri. Hasar durumunda konut oturulamaz hale gelir ve onarım 24 saati aşarsa, sigortalının talebi ve şirketin onayıyla en fazla 5 kişi için 3 güne kadar kişi başına 250 TL/gece ile sınırlı olmak üzere 4 yıldızlı otelde (yoksa 3 yıldızlı otelde) standart konaklama masraflarının karşılanması. (Konuta en yakın anlaşmalı otel seçilebilir.)

Elektronik cihaz teminatı(*)

Hukuksal koruma(*)

(*) İsteğe bağlı olarak, ek primlerle poliçeye ilave edilir.

bedeli için prim alınarak konut poliçesiyle teminat veriliyor. Ancak bu bilgilerden yoksun birçok sigortalı, konut poliçesindeki yukarıda belirtilen tüm teminatların DASK poliçesiyle alındığını düşünüp konut poliçesi yaptırmıyor.

Konut sigortası bazıları açısından sadece binayı da temsil edebiliyor. Oysa konut poliçelerini kirada oturanlar da yaptırabiliyor. Yani sadece eşyayı sigortalamak da mümkün. Kiracılara mutlaka bu sigortayı yaptırmayı tavsiye ediyor. Çünkü ev sahibine karşı da yükümlülükler bulunuyor. Diyelim ki sizin sorumluluğunuz nedeniyle evde bir yangın çıktı ve mutfak dolaplarını yaktınız. Ya da evin bir duvarına zarar verdiniz. Eşya sigortanızla birlikte alacağınız sorumluluk teminatınız bunları karşılıyor. Taşınma durumunda poliçeniz telefon hattınız gibi sizi takip ediyor, sigortacınızı haberdar ederseniz poliçeniz yeni adresinizde de teminat sağlamaya devam ediyor.

Sigorta yaptırırken nelere dikkat etmeli?

Yapı Kredi Sigorta yetkilileri, sigorta yaptırırken en önemli unsurun “sigortalanacak değer açık olduğu

risklere doğru teminatların seçilmesi” olduğunu vurguluyor. Yetkililer, primleri etkileyen unsurlar olarak ise evinizin bulunduğu bölge, bulunduğu kat, demir parmaklıklar gibi korunma önlemlerinin varlığı, evin site içinde olup olmadığı ve güvenlik elemanları gibi etkenlere işaret ediyor. Tabii belirtilen sigorta bedelinin sigorta değerine eşit olması da önem taşıyor. Yapı Kredi Sigorta yetkililerine göre yaptırılan sigortanın kapsamının iyi öğrenilmesini gerekiyor. Paket ürünlerde en ufak sıkıntının bile kapsama dahil edildiğini hatırlatan yetkililer, bu doğrultuda evi için sigorta yaptırmak isteyenlere özellikle paket poliçe satın almalarını öneriyorlar. Yapı Kredi Sigorta tarafından sunulan Yuvam poliçesi de bu amaçla hazırlanan paket bir ürün. Peki neden Yapı Kredi Sigorta’yı tercih etmek gerekiyor? “Yapı Kredi Sigorta olarak diğer şirketlere kıyasla daha geniş bir teminat yelpazesi sunuyor ve sigortalılarımızın tüm ihtiyaçlarını karşılıyoruz” diyen yetkililer, sigortalıların hasar sonrasında mağdur olmaması için yaptıkları çalışmaların ve koşulsuz müşteri memnuniyeti sağlamalarının da tercih edilmelerinde önemli bir kriter olduğunu vurguluyorlar.



Bankasürans 16 pazarda yükseliyor

İngiltere merkezli araştırma ve danışmanlık firması Finaccord tarafından yayınlanan “Bancassurance in Global Markets” (Küresel Pazarlarda Bankasürans) raporu, potansiyelleri farklı olsa da Asya Pasifik ve Latin Amerika ülkelerini bankasürans açısından en hızlı yükselen piyasalar olarak işaret ediyor. Bilindiği gibi bankasürans, bankaların ve diğer borç para veren kuruluşların da sigortanın dağıtımına katıldığı sistemi tanımlıyor.

Bankasürans piyasaları, Finaccord’a göre ürünlerin ve piyasanın yapısına göre büyük değişim gösteriyor. Yaklaşık 1.300 banka ve diğer finansal kuruluşun incelenmesine dayanan Finaccord raporuna göre Asya Pasifik, Avrupa ve Latin Amerika bölgelerindeki 16 gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomi bankasürans konusunda büyük potansiyel taşıyor. Bu pazarlar arasında hayat sigortalarında en yüksek bankasürans payıyla Brezilya, Fransa, İtalya, Güney Kore ve İspanya öne çıkıyor. Hayat dışı sigortalarda ise yine Brezilya, Şili, Hindistan, Güney Kore ve İspanya ilk sıraları paylaşıyor.

Şili, Hindistan, Japonya, Birleşik Krallık ve Vietnam, en zayıf bankasürans ağına sahip ülkeler arasında yer alıyor. Yine aynı kategoride ama hayat dışı sigortalarda ise başta Çin olmak üzere Almanya, İtalya, Japonya ve Vietnam zayıf bankasürans ağıyla dikkat çekiyor. Elbette bu veriler bankasürans ağına zayıflığı kadar Almanya, Japonya gibi gelişmiş piyasalarda bankacılık dışında sigorta ağına güçlü olmasıyla da açıklanıyor. Öte yandan, piyasa düzenlemeleri de bu sektörün gelişimini belirleyen önemli faktörler olarak öne çıkıyor.



Nitekim Finaccord danışmanlarından Tobias Schneider da söz konusu düzenlemelerin rapora yansındığını vurguluyor. Güney Kore’deki bankaların özellikle yatırımla ilgili hayat sigortası alanındaki başarılı performanslarına dikkat çeken Schneider, bu şirketlerin Çin’deki muadillerinin benzer ürünler satmaktan men edildiğini hatırlatıyor. Keza Hong Kong bankaları da geniş bir yelpazede sağlık ürünleri satarken, Avrupalı bankalar bu alanda oldukça kısıtlı olanaklara sahip.

Avrupa’da bankasürans zayıf

Bankaların çalışma sistemlerini de mercek altına alan Finaccord’un küresel bankasürans piyasaları raporu, ülkeler arasında hem piyasa yapısı hem de düzenleyici kurumlar açısından büyük farklar olduğuna işaret ediyor. Örneğin bankaların sahip olduğu captive sigortalar Brezilya, Fransa, Hong-Kong, İtalya, Meksika ve Vietnam’da tercih ediliyor. Çin, Japonya ve Güney Kore captive olmayan sigortacıları tercih ediyor. Tobias Schneider’a göre yükselen piyasalara girmek isteyen



yatırımcıların özellikle bankaların iş modellerini ve düzenlemeleri iyi incelemesi gerekiyor. Çünkü ülkeler arasında büyük farklılıklar olabiliyor. Rapor, bankasüransın genel olarak sigortacıların bankaların geniş müşteri tabanını kullandığı yükselen piyasalarda büyüme potansiyeli taşıdığına işaret ediyor. Buna örnek olarak da Endonezya’da 2007-2012 yılları arasında bankasüransın payının yüzde 25’ten 41’e çıkarak acenteleri geçmesi örnek gösteriliyor. Avrupa’da ise bu alanın doygunluğa ulaştığı, hatta önümüzdeki yıllarda düşüşe geçmesi bekleniyor. Bunun sebepleri arasında ise bir yandan itibarı zedelenen bankacılık sektörü gösterilirken diğer yandan alternatif dağıtım kanallarının daha güçlü hale gelmesi vurgulanıyor.

Aon riski artan ülkeleri açıkladı

Küresel sigorta grubu Aon'un bünyesinde faaliyet gösteren Aon Risk Solutions tarafından yayınlanan Küresel Siyasi Risk Haritası, son 1 yılda dünya çapında siyasi risklerin azaldığını gösteriyor. Roubini Global Economics işbirliğiyle ve interaktif bir formatta hazırlanan Aon'un küresel risk haritası, son yıllardaki "Arap baharı", küresel finansal kriz ve Güney Asya'daki gerginliklerin ardından 2013'te tehditlerin azaldığına işaret ediyor. Risk Haritası'nda özellikle Batı Afrika'daki bazı ülkelerde siyasi risklerin arttığı da vurgulanıyor. Son haritaya göre Avrupa çevresindeki ülkelerin risk profilinde iyileşme gözlenirken, Kuzey Afrika'daki rejim şok değişikliklerinin sonrasında siyasi riskin kıtanın batısına yayıldığı gözleniyor. Ortadoğu'da ise yeni rejimlerin kurulma aşamasında olduğuna işaret ediliyor. 2011 yılı haritasında 21 ülkede risk

artarken sadece 3'ünde azalmıştı. 2012 yılı haritasına göre 12 ülkede risk artsa da genel anlamda riskin bir önceki yıla göre düşük kaldığı görülüyor. Aon'un 2013 Küresel Siyasi Risk Haritası'nda riski artan ülkeler şöyle sıralanıyor: Cezayir, Kamerun, Çad, Etiyopya, Madagaskar, Mali ve Namibya.

Risk haritasında ilk kez bankacılık sektöründeki riskler ve iş yapma konusundaki güvenilirlik de incelendi. 163 ülkeyi incelemeye alan Aon'un risk haritası, şirketlere incelenen bölgelerdeki siyasi risk, düzenlemelerden kaynaklı riskler, siyasi çatışmalar, ödemeler ve tedarik zinciri yönetiminde muhtemel kesintiler hakkında bilgi veriyor.



Şirketlerin online olarak yararlanabildikleri harita 3 ayda bir yenileniyor. Aon Benfield Kredi ve Finansal Riskler Müdürü Phil Bonner, raporu değerlendirdiği açıklamasında, sigorta sektörünün riski absorbe etme yeteneği ve değişen dünyaya tepki vermesinin reasürans şirketlerinin kapasitesine bağlı olduğunu vurguladı.

Sigortacılar 'yeşil enerji' yatırımlarına talip

Alman sigortacılar, yeşil enerjiye yatırımları kısıtlayan düzenlemelerin gevşetilmesini istiyor. Alman sigorta düzenleme kurumu GDV, uzun vadeli sigortacılığın ekolojik ve ekonomik olarak sürdürülebilir yatırımlarla uyduğuna ve bu alanda yatırım yapmak için yasal düzenlemelerle uzun vadeli istikrarlı bir ortam yaratılması gerektiğini açıkladı. Alman sigortacıların yeşil enerjiyi hedeflemeleri, düşük faizli devlet tahvillerine alternatif bir yatırım arayışından kaynaklanıyor. Sigortacılar, özellikle istikrarlı ve yüksek getiri vaat eden güneş ve rüzgar enerjisi yatırımlarına



öncelik veriyor. Bu durumun aynı zamanda sigorta sektörünün politika yapıcılara karşı uzun vadeli yükümlülükleriyle uyduğuna düşünüyorlar. Nitekim Alman sigorta devlerinden Allianz, güneş ve rüzgar enerjisine 1.5 milyar euro yatırmış durumda. Munich Re de 2016'ya kadar 2.5 milyar euro'luk yeşil enerji yatırımı yapmayı planlıyor.

Çinli sigortacılar 2013'ten umutlu

Çin'in en büyük altı yerel şirketi, Ping An, China Life, PICC, China Taiping, China Pacific ve New China Life, 2013'te çok daha iyi gelirler beklediklerini açıkladı. China Daily tarafından yapılan habere göre, bu açıklamalar hükümetin yeni fon oluşturma konusunda kuralları gevşetmesi üzerine geldi. Çinli sigortacılar 2012'de net karda yüzde 22 düşüş yaşamışlardı. Hong Kong borsasında işlem gören PICC karda çift haneli büyüme (%28.5) yakalayan ender firmalardan biri oldu. Hayat branşında yaşanan sert rekabet, nispeten düşük yatırım gelirleri ve primlerinden kaynaklanan gelir düşüşü sigorta şirketlerinin zarar açıklamasındaki en önemli faktörler olarak gösteriliyor.

AIG ve Marsh ortaklığı ödemeleri hızlandıracak

AIG (American International Group Inc.) ve küresel risk yönetim şirketi Marsh, sigortalıların taleplerine daha hızlı yanıt vermek amacıyla güçlerini birleştirdiler. İki şirket arasında yapılan anlaşmaya göre 3 milyon dolardan büyük hasar taleplerinde, onaylanan sigortalı tutarın yarısı talepten sonraki 7 gün içinde işletme sermayesi olarak ödenecek. Bu güvence emlak hasarları, temizleme giderleri ve ekstra iş maliyetlerini kapsıyor. Ancak iş kesintisinin

den kaynaklı tazminat taleplerini karşılamıyor. Commercial Risk Europe'un haberine göre 2012'den itibaren tasarlanan bu anlaşmanın hedefi, talepleri mümkün olduğunca hızlı karşılamak ve iş sahiplerinin tekrar işlerini yürütmeye başlamasını sağlamak. Sigorta uzmanları, nakit akışını hızlandıracak her uygulamanın sektörde memnuniyetle karşılanacağı görüşünde.



Boston'daki patlama spor sigortalarını etkileyebilir



Risk uzmanlarına göre sportif faaliyetler ve terörizm sigortaları Boston Maratonu'nda meydana gelen patlamalardan etkilenebilir. Insurance Journal'ın haberine göre, risk uzmanları Boston bombalamalarının sigorta piyasasına ilk etkisinin sigortacıların sportif etkinliklere daha temkinli yaklaşmaları olabileceğini tahmin ediyor. Öte yandan henüz, 3

kişinin öldüğü ve 170 kişinin yaralandığı bombalamaların terörist bir saldırı olduğuna dair net bir açıklama yapılmadı, bu açıklama mağdurlar ve aileleri için ödenecek tazminatın miktarını etkileyecek. Yani terörist bir saldırı olduğu açıklanırsa tazminatlar artacak. Eyalet ve şehir yöneticileri "One Fund Boston" adıyla bir fon kurdular. Boston merkezli Manulife Financial Corp. fona 1 milyon dolarlık katkıda bulundu. Şimdilik tazminatların neye göre ve nasıl ödeneceği belirsizliğini korusa da ödemeler için mağdurlar ve ailelerinin tazminat taleplerinin 100 milyon dolara ulaşması gerekiyor.

Talanx'tan sevindirici haber

Geçen yıl halka açılan Alman sigorta devi Talanx AG, 2012'de kârını yüzde 22 artırdığını ve hisse başına 1.05 euro kâr payı ödeyeceğini açıkladı. Hanover merkezli şirket, 2011'de 515 milyon euro olan net kârını 2012'de 630 milyon euro'ya çıkardığını duyurdu. Geçen yıl büyük doğal afetlerle karşılaşmayan çoğu sigortacı, bu sayede sermaye piyasalarındaki düşük yatırım gelirlerini ve Euro bölgesindeki krizi tolere etmeyi başardı. Finansal sonuçları yorumlayan Talanx CEO'su Herbert Haas, "Şimdi küresel sigorta piyasasında uzun vadeli pozisyonumuzu başarılı bir şekilde devam ettirecek esnekliğe sahibiz" dedi. Alman sigortacı, bu yıl net gelirini 650 milyonun üzerine çıkarmak ve kârın yüzde 35-45'ini hissedarlarına dağıtmak istiyor. Talanx AG, dünyanın dördüncü büyük reasürans şirketi olan Hannover Re'nin yüzde 50.2'sine sahip.

Hindistan'a enerji sigortası havuzu

Hindistan Asia Insurance Review'un haberine göre Hindistan hükümeti, İran ham petrolünü işleten rafinerileri sigortalayan yerli sigortacılara destek olmak için 370 milyon dolarlık bir

Enerji Sigortası Havuzu oluşturacak. Finansal Hizmetler biriminin önerisine göre 1 ay içine oluşturulması beklenen havuz, daha sonra 370 milyon dolardan fazla hasar talepleri için devlet garanti-

sini yaklaşık 1 milyar 850 milyon dolara kadar çıkaracak. İlk aşamada havuzda toplanacak 370 milyon doların yarısının sigorta şirketlerine ödenen reasürans primlerinden gelmesi önerildi.

Katı veri güvenliği sistemi maliyeti artırıyor

Aşırı kuralcı veri kontrol sistemlerinin şirketlere maliyeti oldukça yüksek. Commercial Risk Europe'un haberine göre Birleşik Krallık'taki şirketler veri güvenliği için yılda 13 milyon sterlin ödüyor. Araştırma ve danışmanlık firması CEB'in verilerine dayanan habere göre bu harcama, şirketlerin güvenlik kaygısıyla aşırı işaret kutusu kullanımı gibi bazı güvenlik önlemlerini aşırı kullanmasından kaynaklanıyor. Öyle ki büyük projelerin yüzde 83'ü veri sızıntısı endişesiyle büyük ölçüde değiştiriliyor. Sorunların büyük kısmı ise tarihi geçmiş ya da çok teknik veri güvenlik kontrollerinin kullanılmasından kaynaklanıyor. Yapılan en büyük hata ise aşırı

derecede işaret kutusu kullanımı... Keza bu uygulamalar verileri kullanım sürecini rahatlatmak bir yana, bilginin çalışanlar tarafından tam kullanımı ve dağıtımını kısıtlıyor. CEB'in araştırması, aşırı kontrollü veri koruma istemlerinin inovasyonu engellediğine ve iş akışını yavaşlattığına da işaret ediyor. Bunlar da pek çok şirketin farkına bile varmadığı ekstra maliyetlere sebep oluyor. Nitekim CEB Genel Müdürü



Steven Williams, şirketlerin veri saklama ve koruma süreçleriyle ilgili sadece güvenlik değil verinin rahat kullanımıyla ilgili de bilinçli olmaları gerektiğine işaret ediyor.

Büyüme Doğu'dan yükselecek



Munich Re'nin Ekonomik Araştırmalar Birimi'nin son raporuna göre, önümüzdeki 7 yılda dünya sigorta pazarındaki büyümede Asya-Pasifik ülkeleri ağırlığını koruyacak. Sigorta sektörünün bu bölgedeki prim gelirlerinin 2020'ye kadar 2'ye katlanacağı tahmin ediliyor. Yaklaşık 1 trilyon euro'luk bu artışın tüm dünyada beklenen prim artışının yaklaşık yarısını oluşturacağı vurgulanıyor. Rapor, önümüzdeki yıllarda hem hayat hem de hayat dışı alanda en fazla büyümeyi 425 milyar euro ile Çin'in kaydedeceğini öngörüyor. Onu 350 milyar euro ile ABD, 157 milyar euro ile de Japonya'nın izlemesi bekleniyor.

MetLife'da evden çalışma dönemi

Sigorta devi MetLife, son aylarda California dahil kuzeydoğudaki 5 eyalette görev yapan 2 bin 600 çalışanını yeni ABD pazarlarına kaydıracağını açıklamıştı. Bu karar pek çok çalışanın ya başka iş araması ya da Kuzey Carolina'da başka MetLife pozisyonlarına başvurması anlamına geliyordu. Ancak Massachusetts'teki bazı MetLife çalışanları ofisleri kapansa bile evlerinde kalıp işlerini koruyabilecek. Insurance Journal'a açıklama yapan MetLife sözcüsü, bazı pozisyonlar elense de Lowell'da

elemanlarının çoğunun artık evden çalışacağını açıkladı. MetLife'in kapatılan Lowell'daki kasko ve konut sigortası biriminde yaklaşık 200 kişi çalışıyordu. Kuzey Carolina'da yatırım yapmaya hazırlanan MetLife, halihazırda ABD'de, çoğu kuzeydoğu eyaletlerinde olmak üzere 30 farklı bölgede 23 bin kişiyi istihdam ediyor.



Denizcilik sigortalarının püf noktaları

Küresel sigorta devi ACE Group bünyesindeki Singapur merkezli ACE Insurance, denizcilik piyasasına dair sigortaları ele alan “Çokuluslu Sigorta Programları Yapılandırmak” başlıklı bir rapor yayınladı. Söz konusu rapor, denizcilik risklerini kapsayan çokuluslu bir poliçe geliştirildiğinde dikkate alınması gereken genel kurallara yer veriyor. Çokuluslu şirketlerin pek çok yerel hukuk ve düzenlemeyle karşılaştığına dikkat çekilen raporda, sigortalıların bölgesel farklara rağmen poliçe kapsamında tutarlılık ve taleplerinin karşılanacağını bilmek istediği vurgulanıyor. Sigortacılar ise sattıkları poliçelerin yerel hukuk kurallarıyla çalışmayacağından

emin olmak istiyor. ACE raporu, deneyimli brokerler ile çalışan yaratıcı sigortacıların başarılı çokuluslu modeller geliştirdiğine dikkat çekiyor. Raporda ayrıca, deniz sigortası alınırken “Tek bir poliçe tüm riskleri kapsayabilir mi” ya da



“Okyanus ve iç deniz arasında fark var mı” gibi sigortalıların önemli sorularına da yanıt veriliyor.

IFC ve Munich Re'den Türkiye'ye yeni sigorta

Dünya Bankası Grubu kuruluşu IFC, jeotermal risk sigortasının pilot uygulamasını ilk defa Türkiye'de geliştirmek ve desteklemek amacıyla dünya reasürans devi Munich Re ile anlaşma imzaladı. Anlaşma çerçevesinde IFC ve Munich Re verim alınamayan jeotermal kuyularla bağlantılı yatırım risklerinin hafifletilme-

sine yardımcı olması için keşif aşamasında risk sigortası kullanmak isteyen jeotermal projelerini tespit edecek. 420 milyon dolar tutarındaki özel sektör yatırımı ile gerçekleştirilmesi hedeflenen 4 pilot uygulamanın, toplam 140 megavat jeotermal üretim kapasitesi oluşturması bekleniyor.

bilir ve ana yük güçlü bir enerji kaynağıdır; aynı zamanda sera gazı salınımını azaltır ve ülkelerin enerji güvenliğini artırır.”

Munich Re Finansal ve Girişimci Riskler Bölüm Şefi Ansgar West ise, “Derin jeotermal enerji umut veren bir yenilenebilir enerji çeşidi olarak görülmeye başladı. Öte yandan sondaj ve geliştirme maliyetlerinin yüksek oranda olması ve yapılan sondaj neticesinde enerji kaynağının bulunmaması riski, bu enerji türüne yatırımı ciddi oranda engellemektedir. Sunduğumuz bu yeni ürün ve deneyimimizle bu tip risklerin her gün karşılaşılabilecek riskler olmadığından yola çıkıyor ve daha büyük yatırım güvenliği sağlamayı hedefliyoruz.” diye konuştu. Proje, Küresel Çevre Fonu (GEF) tarafından finanse ediliyor. GEF daha önce Dünya Bankası'nın Macaristan'da geliştirdiği jeotermal kesif riski garanti projesini finanse etmişti.



IFC Avrupa ve Orta Asya Sürdürülebilir İş Danışmanlığı Bölümü Müdürü Patrick Luternauer anlaşmayı şöyle değerlendirdi: “Keşif aşamasındaki yüksek yatırım risk oranı hem Türkiye'de hem de dünyada jeotermal projeleri geliştirmeye çalışan kurumların karşılaştığı en önemli engellerden biridir. IFC tarafından desteklenen bu yenilikçi sigorta aracı sayesinde jeotermal enerji projelerine olan küresel yatırım oranı artacaktır. Jeotermal enerji temiz, yenilene-

HAYATINDA BAŞROL SEN MİSİN?



Hayatınızda sizin için değerli olan her şey, sizin varlığınız ile anlamlı.
Biz, Aura ile bu anlamı sigortalıyoruz...



www.raysigorta.com.tr



444 4 729

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



facebook.com/RaySigorta



twitter.com/Ray_Sigorta



Primi küçük, teminatı büyük sigortalar

Düşük primleriyle dikkat çeken ferdi kaza sigortaları, başta kaza, hastalık ve gelir kaybı olmak üzere karşılaşılabileceğimiz önemli risklere karşı koruma sağlıyor. Bu poliçelere ayda 10 lira gibi düşük primlerle sahip olmak mümkün... **Emel Coşkun** / ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Primleri ihmal edilebilir düzeyde olan ferdi kaza sigortaları, sundukları teminatlarla tüketiciciyi cezbediyor. Evde, işte, yemek arasında ya da yolda yürürken çalan telefonda kaza sigortasının önemini anlatan sese ikna olup, belki de hiç planlamadan bir poliçe satın alanların sayısı hiç de azımsanacak düzeyde değil. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre geçen yıl 12 milyon kişi farklı süreler için ferdi kaza sigortası yaptırdı. Aynı dönemde yaklaşık 14 bin kişi de uzun süreli ferdi kaza sigortası satın aldı. Yine 2012 yılında 100 bin kişi hastalık sigortası yaptıırken 1.5 milyon kişi de seyahat sağlık sigortası poliçesi satın aldı. Genel olarak kaza ve sağlık sigortaları adı altında toplanabilecek bu küçük poliçelerle

başta kaza olmak üzere hastalık, seyahat, gelir kaybı, kredi kartı ya da cep telefonu çalınmasına karşı teminat almak mümkün. Üstelik bunun aylık primleri de bir yemek parasından fazla değil. Ayda 10 liraya kredi kartınızın çalınmasına, 15-20 liraya da işsizliğe ya da kansere karşı koruma alabilirsiniz. Üstelik tüm bu korumalar ücretsiz dış bakımı, asistans gibi birtakım yan hizmetlerle birlikte sunuluyor. Ağırlıklı olarak çağrı merkezi üzerinden satış yapan Atalante Sigorta'nın Genel Müdürü Burak Gündüz, özellikle yan faydalarla küçük sigortaların tüketicileri cezbedtiğini söylüyor. Telefonla en çok aylık primi 20 lira olan ferdi kaza poliçesi sattıklarını açıklayan Gündüz, "Bazı

ürünlerin yanında ek teminat olarak sunduğumuz asistans hizmetleri, özel sağlık kuruluşlarında hizmetler, ücretsiz diş bakımı, check-up gibi hizmetler müşterilerimizin ilgisini çekiyor" diyor. İnternet üzerinden online satış yapan Sigortadukkanım.com'u bünyesinde bulunduran Marsh Dijital'in Genel Müdür Yardımcısı Aycan Bul ise zorunlu sigortaların yanı sıra seyahat sağlık ve konut sigortası ürünlerine talep olduğunu anlatıyor. İşte primde düşük, pahada ağır sigortalardan sizin için seçtiklerimiz...

Gelir koruma sigortaları

Son yıllarda ekonomik kriz ve dalgalanmaların etkisiyle işsiz kalma korkusu yaşayan

ücretlilerin talepleri ve verdikleri kredilerin geri dönüşünü garanti altına almak isteyen bankaların yönlendirmeleriyle eğitim, işsizlik gibi gelir koruma sigortalarına yönelik ilgi hızla artıyor. Bu alanda geliştirilen yeni ürünler de talebi olumlu etkiliyor. Ferdi kaza ya da hayat sigortası branşında sunulan gelir koruma poliçelerinden sadece ücretliler değil serbest meslek sahipleri ve emekliler de faydalanabiliyor. Gelir koruma sigortaları; gelir kaybının telafisi, kredi kartı/fatura ödeme ve kredi geri ödeme gibi farklı teminatlar sunuyor. Hayat branşında ise özellikle çocukların eğitiminin devamlılığı için geliştirilen sigortalar bulunuyor.

Kredi kartı işsizlik sigortaları

Halen birçok banka tarafından sunulan kredi kartı işsizlik sigortasıyla kredi kartı ödemelerinizi düşük primlerle güvence altına almanız mümkün. Örneğin Garanti Emeklilik tarafından Garanti Bankası kredi kartı kullanıcılarına sunulan Kredi Kartı İşsizlik Sigortası, ekstre tutarının yüzde 1'i kadar aylık primle kart ödemelerini güvenceye alıyor. Garanti Kredi Kartı İşsizlik Sigortası ile vefat, kaza veya hastalık sonucu daimi ve geçici maluliyet, bordrolu çalışsanız işsizlik, serbest meslek sahibiyseniz de kaza veya hastalık sonucu hastanede yatma durumlarında son ekstredeki toplam harcamanız güvence altına alınıyor. Kaza sonucu tedavi görmeniz halinde oluşan tedavi masrafları da poliçede belirtilen limitle sınırlı olmak üzere fatura karşılığında ödeniyor.

Aksigorta tarafından sunulan Kredi Kartı İşsizlik Sigortası'nın teminatı da kredi kartı ekstre tutarı ile bekleyen ve ötelenen taksitlerin toplamı kadar teminat sunuyor. Her bir Akbank kredi kartı için aylık azami 10 bin TL teminat veren sigortanın primi değişken. Her aya ait kredi kartı teminatının binde 8'i, aynı ayın kredi kartı ekstresine

sigorta primi olarak yansıtılıyor. Özel sektörde bordrolu çalışanların istek dışı işsizliği, serbest meslek sahipleri ve memurlar için geçici maluliyet de Aksigorta tarafından verilen bu kaza sigortasının kapsamına giriyor.

Klasik ferdi kaza sigortaları

Aslında 'ferdi kaza', poliçe süresince sigortalıların karşılaşacağı kazalar sonucu uğrayabileceği zararlara karşı maddi teminat güvencesi sunan sigortalara verilen genel bir isim. Klasik ferdi kaza sigortalarının ana teminatları vefat ve sürekli sakatlık sonucu ortaya çıkacak kayıpları karşılıyor. Kaza sonucu sigortalının vefatı halinde yasal mirasçılara veya poliçede belirtilen kişilere tazminat ödeniyor. Sürekli sakatlık durumunda da sigortalıya poliçe yazımı sırasında belirlenen tazminat ödeniyor.

Ferdi kaza poliçelerinde primler yaşa ve seçilen teminatlara göre değişiyor. Belirlenen tazminat limitleri de primler için önemli bir kriter. Bazı ferdi kaza sigortaları aynı zamanda kaza sonucu oluşabilecek ufak çaplı hastane masraflarını karşılıyor.

Örneğin Eureka Sigorta'nın sunduğu Görünmez Kaza poliçesi, vefat ve sürekli sakatlığa karşı 10 bin liralık teminatın yanı sıra kısmen sağlık masraflarını da karşılıyor. Görünmez Kaza poliçesiyle 300 liraya kadar sağlık masrafları karşılanıyor. Bu poliçeyi 58-60 liraya almak mümkün.

Türkiye pazarında ağırlıklı olarak ferdi kaza ürünüyle faaliyet gösteren ACE Europe, bankalar aracılığıyla satılan ferdi kaza sigortalarından biraz daha kapsamlı bir poliçe sunuyor. ACE'nin ferdi kaza sigortası, kaza sonucu vefat ve kalıcı sakatlığa karşı 75 bin lira teminat veriyor. Ayrıca kazaya uğrayan sigortalının tedavi masraflarını 7 bin 500 liraya kadar karşılıyor. Poliçeye bağlı olarak anlaşmalı sağlık kuruluşlarından yüzde 25 indirim ve ücretsiz diş paketi de sunuluyor. Muayene ve diş taşı temizleme

işlemi bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz yapılıyor. Sigortalılar, diğer muayeneleri ve tedavileri için Diş Hekimleri Birliği'nin fiyatlarından yararlanabiliyor. Kaza, sağlık ve diş paketiyle ACE'nin ferdi kaza poliçesinin prim ödemeleri aylık 22, yıllık 264 lirayı buluyor. Ancak teminat limitlerini düşürerek 144 liradan başlayan poliçelerden de faydalanmak mümkün. Anadolu Sigorta'nın sunduğu Aile Sigortası poliçesi ise tüm aile üyelerinin karşılaşabileceği çeşitli risklere karşı geniş bir güvence sunuyor. Bu poliçe, kaza sonucu ortaya çıkabilecek, tedavi gereksinimlerine, yaralı nakillerine, sürekli sakatlık ve ölüm hallerine, günlük bireysel yaşam içerisinde aile büyüklerinin veya çocuklarının sebep olabilecekleri olaylar nedeniyle diğer kişilerin uğrayabileceği zararlara, günlük hayatta karşılaşılabilecek çeşitli risklere, kapkaççılık, yankesicilik, gasp ve benzeri olaylara karşı teminat sağlıyor. Aile bireylerinin sayısına ve kapsama göre hesaplanan bu poliçeye uygun primlerle sahip olmak mümkün.

Ayda 5 TL'ye çantanız güvende!

Yine ferdi kaza kapsamında geliştirilen kapkaç, gasp gibi ana teminatlı küçük sigortalar da sundukları güvencelerle dikkat çekiyor. Cep telefonunuzu bile sigortalayan bu poliçelere oldukça cüzi primlerle sahip olmanız mümkün. Örneğin Eureka Sigorta tarafından sunulan Çanta Sigortası, evde, ofiste ya da sokakta çantanızın çalınması ya da gasp edilmesi halinde kayıplarınızı en kısa sürede telafi etmeyi taahhüt ediyor. Bu sigorta çantanızı kapkaç karşı korurken, sizi de hem kapkaç esnasında oluşabilecek kazalara hem de ferdi kaza sigortasında belirtilen diğer kazalara karşı güvence altına alıyor. Ani kazalar sonucu oluşabilecek ölüm, sürekli sakatlık veya tedavi için masrafları 5 bin liraya kadar karşılıyor.

Çalınması durumunda cep telefonu ve SIM kart masrafları 500 liraya kadar karşılanıyor. Çanta Sigortası ayrıca, çantanızda bulunan kredi kartlarından yetkisiz alışverişlere karşı da hasar bildiriminden 24 saat öncesine kadar yapılan alışverişleri 500 liraya kadar tazmin ediyor. Çantanızdaki anahtarlar, kimlikler, giysilere gelebilecek zararlar da 3 bin liraya kadar sigorta kapsamında. Bu teminatlara ayda 5 TL prim ödeyerek ya da peşin 55 lira prim ödeyerek sahip olmak mümkün. Poliçe sahipleri, klasik asistans hizmetlerinden de faydalanabiliyor.

Acil tedavilere hazırlıklı olun

Ferdi kaza sigortalarının önemli bir işlevi de beklenmeyen kazalar sonrasında oluşabilecek tedavi masraflarını karşılaması. Genelde acil sağlık için 300-500 liralık ufak tedavi teminatları veren poliçeler var. Ancak son

dönemde geliştirilen acil tedavi sigortaları, bir sağlık kurumunda tedavinin gerekli olduğu durumlar için daha kapsamlı güvenceler sunuyor. Örneğin AXA Sigorta'nın Acil Sağlığım poliçesi, ferdi kaza ve acil sağlık sigortalarını bir arada sunuyor. Bu sigorta, yatarak/ayakta tedavilerin yanı sıra tıbbi danışmanlık ve ambulans hizmetlerinden oluşan yardım teminatını da kapsıyor. 12 bin lira teminatlı Acil Sağlığım poliçesi, kasko poliçenizin yanı sıra 30 TL fark ödeyerek satın alınabiliyor. Eureka Sigorta'nın Acil Tedavi Sigortası, elektrik çarpmasından yanıklara, trafik kazasından tecavüze kadar 27 adet kaza, kötülük ve hastalığa karşı 5 bin liraya kadar tedavi masraflarını karşılıyor. Bir yıllık poliçe bedeli 78 lira. Poliçe sahipleri, özel sigorta kartıyla acil tedavilerin haricinde herhangi bir kontrol için anlaşmalı sağlık

kuruluşlarına gittiğinde belirli indirimlerden yararlanabiliyor. Telefonla danışmanlık, acil kara ambulansı gibi asistans hizmetlerinden de yararlanılabiliyor.

Seyahat sağlık sigortaları

Primleri teminat altına aldığı risklere göre oldukça düşük olan seyahat sağlık sigortaları ağırlıklı olarak kısa süreler için yaptırılıyor. Örneğin, Avrupa'da bir haftalık tatil ya da iş seyahati için 30 bin euro hasar limitli genel teminatları kapsayan bir seyahat sağlık poliçesini 15 TL'ye (6-7 euro) satın almak mümkün. Aynı teminat Avrupa dışındaki ülkeler için 50 bin TL'ye, ödenecek prim de 20 TL'ye (8-9 euro) çıkıyor. Süre uzadıkça prim de artıyor. Örneğin 3 aylık sigortanın primi, iki farklı bölge için 60 ve 70 TL'ye yükseliyor. 1 yıllık poliçelerse 100 ve 130 TL'ye alınabiliyor.



"En fazla talep DASK'a"

Musa Ülken
Anadolu Sigorta
Genel Müdürü

Teminat limitleri ve poliçe kapsamına göre değişmekle birlikte, düşük primlerle sigortalılarımıza sunduğumuz ürünlerin başında ferdi kaza, Aile Sigortası, DASK, konut ve seyahat-sağlık sigortası geliyor. Askerlere özel geliştirdiğimiz Mehmetçik Yaşam Sigortası da düşük primli ürünlerimiz arasında yer alıyor. Bunlar arasında en çok talep edileni ise son yasal düzenlemelerin de etkisiyle DASK... Artık tüketicilerin çok daha bilinçli olması kuşkusuz bu ürünlerin tercih edilmesinde en önemli neden. Ürün çeşitliliği anlamında eskisiyle kıyaslanamayacak kadar çok alternatif var. Teknoloji sayesinde kıyaslama/bilgi alma imkânlarının sınırsız olması da önemli bir etken. Bunlara sigorta sektöründe genelde fiyat, kısmen hizmet odaklı rekabeti de eklersek, bu eğilimi gelişen ve modern toplumun çok doğal bir yansıması olarak görebiliriz. Bu noktada önemli olan, bireylerin bir sigorta ürününü satın alırken bütçe kriterinden önce ürün hakkında detaylı bilgi edinmesi ve satın alacağı ürünün tüm riskleri kapsayıp kapsamadığını iyi öğrenmesidir.



"Fiyatı düşük ürünlerin sayısı artacak"

Coşkun Gölpinar
Yapı Kredi Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Düşük primlerle müşterilerimize güvence sunduğumuz sigorta ürünleri Moral Destek Sigortası, Ferdi Kaza Sigortası, Seyahat Acil Sağlık Sigortası, Küçük Ev Sigortası ve Zorunlu Deprem Sigortası olarak sıralanıyor. Sigorta ürünlerimizle ilgili bilgilendirmeyi ve poliçe satışlarını Türkiye genelinde bini aşkın Yapı Kredi Bankası şubeleri, bin 200 adet acentemiz, direkt satış ekiplerimiz ve çağrı merkezimiz kanalıyla yapıyoruz. Ürünlerimiz uygun prim tutarları, geniş ve yüksek teminat kapsamı, 2 bin anlaşmalı kurum ve 850 yaygın servis ağı ile asistans hizmetlerimizin sağladığı avantajlarla tercih ediliyor. Yakın gelecekte sektör genelinde bu tarz küçük ürünlerin sayısında artış bekliyoruz. Yapı Kredi Sigorta olarak küçük ürün kategorisinde değerlendirilecek ferdi kaza, hukuksal koruma ve kişisel sorumluluk teminatlarını kapsayan yeni ürünümüzle ilgili çalışmalarımız devam ediyor.



"Ürünlerimizi çeşitlendiriyoruz"

Ebru Gürtan
ACE Group
Türkiye Müdürü

ACE, Türkiye pazarında ağırlıklı olarak ferdi kaza ürünüyle faaliyet gösteriyor. Bu ürün kaza sonucu ölüm, her türlü maluliyet, gündelik hastane tazminatı ve kaza sonucu oluşabilecek tedavi giderlerini teminat altına alıyor. Uygun primlerle alınabilecek, her kesimin satın alma ihtiyacı ve satın alma gücünü motive eden bir ürün. Ancak maalesef tüketicilerimiz bu konuda gerekli bilgilere sahip değil. Sigortalılar kolay anlaşılır ve uygun fiyatlı ürünlere daha fazla ilgi duyuyor. Sigorta ürünlerinin aslında son tüketicinin algısında net olması ve ihtiyacını karşılıyor olması satın alma davranışını tetikliyor. ACE şu anda bu ürünleri tele-marketing kanalıyla satıyor. ACE Group olarak ferdi kaza branşında türev ürünlerle Türkiye pazarında tüketici ihtiyaçlarını analiz edip, onlara bu ihtiyaçlarını doğru yönetebilecekleri ürünlerle hizmet vermeyi planlıyoruz. Amacımız herkesin satın alabileceği ürünlerle ferdi kaza sigortalarını yaygınlaştırmak. Ürün çeşitliliğimizi artırıyoruz. Bu yıldan itibaren sadece kaza değil kanser gibi kritik hastalıklar, işgücü kaybı, işsizlik gibi durumlarda da teminat veren bir satış planıyla hizmet vereceğiz.

Yapı Kredi Sigorta'nın Seyahat Acil Sağlık Sigortası, dünyanın hemen her bölgesine yapılacak seyahatlerde kaza ve ani hastalıklara karşı güvence sağlıyor. Bu poliçe aynı zamanda sağlık danışmanlığı ve asistans hizmetleri sunuyor. Prim tutarları yaş, seyahat süresi ve teminat kapsamına göre değişiyor. 65 yaş altı sigortalılar için 1-7 gün arası poliçe primleri Avrupa için 5, dünya için 7.5 euro. 16-30 gün arası poliçelerin primleri ise Avrupa için 13, dünya içinse 20 euro olarak belirlenmiş durumda. Anadolu Sigorta'nın Yurtdışı Seyahat Sigortası ise 30 bin euro'luk teminatın yanı sıra bagajın kaybolması, zarar görmesi, çalınması veya gecikmesi gibi tatil keyfini kaçırabilecek pek çok aksiliğe karşı güvence sağlıyor. Poliçe, sadece tatil sırasında olabilecek riskler için değil, turla yapılan tatilin iptal olması ve aile üyelerinden birinin

ölümü veya evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması gibi olasılıklara karşı da sigortalıyı koruyor.

Kritik hastalığa toplu tazminat

Kritik ya da tehlikeli hastalıklara karşı tazminat sunan sağlık sigortaları, tazminat unsuruyla klasik sağlık sigortalarından ayrılıyor. Sigortalı poliçeyi satın aldıktan bir süre sonra tanımlanan tehlikeli hastalıklardan birine yakalanırsa önceden belirlenen tazminatı almaya hak kazanıyor. Bu sigorta, poliçe dönemi içerisinde kritik bir hastalığa yakalanan sigortalıya toplu maddi destek sağlayarak zorlu, uzun ve maliyetli bir tedavi sürecinde karşılaşılabilecek iş ve gelir kayıplarını telafi etmeyi, sağlık harcamalarına destek olmayı amaçlıyor.

Yapı Kredi Sigorta, binlerce müşterisinin

ihtiyaçlarından esinlenerek geçen yıl aralık ayında çıkardığı Moral Destek Sigortası ile şimdiden 47 binden fazla sigortalıya ulaştı. Bu sigorta, poliçe dönemi içerisinde kanser hastalığına yakalanan sigortalıya toplu maddi destek sağlıyor. Tüm kanser türlerini kapsayan poliçenin teminatlarından yararlanmak için daha önce herhangi bir kanser teşhisi konmamış olması ve poliçe düzenlendiği tarihten itibaren 3 aylık bir sürenin geçmesi gerekiyor.

18-50 yaş aralığında kanser veya kanser şüphesi nedeniyle herhangi bir tıbbi araştırma geçirmeyen bireylerin alabileceği Moral Destek Sigortası'na yıllık 36 liradan başlayan primlerle sahip olmak mümkün. 25 bin veya 50 bin TL olan iki alternatif teminat grubundan birini seçmek mümkün.

Teminatların prim tutarı ise yaşa göre belirleniyor. Örneğin, 35 yaşındaki bir kişinin 25 bin TL'lik teminat için ödemesi gereken yıllık prim 72 TL. İsteyenler bu primleri 6 taksitle de ödeyebiliyor.

Benzer şekilde Aksigorta'nın Hayata Devam Sigortası da 30 bin liralık teminatı ayda 10 TL taksitle sunuyor. Bu poliçe sahipleri ayrıca diş muayenesi ve temizliğini de kapsayan Avantajlı Dış Paketi'nden yararlanabiliyor. Güneş Sigorta'nın 17 hastalığa karşı teminat veren 50 bin lira tazminatlı Kritik Hastalıklar Sigortası'na ise yıllık 200-250 liralık primlerle sahip olmak mümkün.



"Ücretsiz hizmetler ilgi çekiyor"

Burak Gündüz
Atalante Sigorta
Genel Müdürü

Çağrı merkezi üzerinden satış konusunda uzman bir kadromuz var. Tüm sigorta ürünlerini bu kanalla satabilecek bilgi ve deneyime sahibiz. Ferdi kaza, sağlık koruma, işsizlik, konut ve DASK gibi pek çok sigorta ürününün satışını bu kanal üzerinden başarıyla yürütüyoruz. En fazla talep gören ürünümüz ferdi kaza sigortası. Kritik hastalıklar ve acil sağlık sigortaları da yoğun ilgi görüyor.

Ana teminatların yanı sıra sunduğumuz asistans hizmetleri, özel sağlık kuruluşlarında verilen hizmetler, ücretsiz diş bakımı, check-up gibi hizmetler de müşterilerimizin ilgisini çekiyor. En çok sattığımız ürün olan ferdi kaza sigortası poliçesinin maliyeti çok düşük. 20 TL aylık prim karşılığında, olası bir kaza durumunda sigortalının hem kendisinin hem de sevdiklerinin maddi sıkıntıya düşmesini önüyor, tedavi harcamalarını üstleniyor. Diğer sigorta ürünlerimizi de getirilerine göre düşük maliyetlerle müşterilerimize sunuyoruz.



"Küçük sigortalarda online satış daha fazla"

Aycan Bul
Marsh Dijital
Genel Müdür Yardımcısı

Marsh Sigorta ve Reasürans Brokerliği olarak www.sigortadukkanim.com online sigortacılık platformumuz üzerinden bireylerin sigortacılık ihtiyaçlarına yönelik kasko, zorunlu trafik, konut, DASK ve seyahat sağlık sigorta ürünlerini satışa sunuyoruz. Aynı zamanda çağrı merkezimizle de 7/24 hizmet veriyoruz. Genelde müşterilerimiz online olarak tekliflerini alıyor. Satın alma işlemi ise genelde telefonda destek süreciyle birlikte tamamlanıyor. Seyahat sağlık ve zorunlu deprem sigortası gibi primleri görece olarak daha düşük sigorta ürünlerinde online satın alma oranlarının daha yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Kasko ve zorunlu trafik ise en fazla satılan ürünler. Konut sigortası ürünlerimiz de talep görüyor.

Özellikle araç sigortalarında primler müşteri bazında, hasar geçmişi, müşteri profili gibi pek çok parametreye göre değişiyor. Kasko sigortalarında ortalama primler 1.000, zorunlu trafik sigortasında 300 TL civarında. Konut sigortası da ortalama 300 TL'ye yaptırılabilir.

Evden çıkarken gözünüz arkada kalmasın

Sigorta şirketlerinin son yıllarda yeni ürünler sunduğu bir başka kategori de ev ve konut sigortaları. Kendi ihtiyaçlarınıza uygun bir poliçe bulabileceğiniz bu sigortayla evinizdeki eşyaları, evde oluşabilecek kazaları ya da çevreye verebileceğiniz zararları sigortalatmanız mümkün.

Örneğin Anadolu Sigorta'nın "kişiye özel" geliştirdiği Konut Paket Sigortası, ev ve içindeki eşyaları yangından hırsızlığa, depremde su baskınına kadar pek çok riske karşı koruma altına alıyor. Bu poliçeyle ev ve eşyaların yanı sıra evin içinde yaşayanların üçüncü şahıslara karşı sorumlulukları da teminat altına alınabiliyor. 20 bin TL eşya değeri üzerinden Anadolu Konut Paket Sigortası'nı 170-200 liralık primlerle satın almak mümkün. Yapı Kredi Sigorta'nın Küçük Ev Sigortası ise evleri tehdit eden yangın, yıldırım, sel ve su baskını, duman gibi klasik yangın sigortası ana teminatlarını sunuyor. Farklı plan ve teminatlar çerçevesinde oluşturabilecek Küçük Ev Sigortası'na 49 TL'den başlayan primlerle sahip olunabiliyor.

Eğitime güvence sigortası

Yine ferdi kaza sigortaları kapsamında değerlendirilebilecek eğitim güvencesi sigortaları, sigortalının ani ve beklenmedik bir kaza sonucu yaşamını yitirmesi veya sürekli sakat kalması durumunda çocuğun eğitim masraflarını, poliçede belirtilen teminatla sınırlı olmak kaydıyla, eğitim süresi boyunca karşılıyor.

Örneğin Işık Sigorta'nın Eğitim Güvence Sigortası, yeni okula başlayacak bir öğrencinin eğitim ücreti örneğin 4 bin 500 liraysa, 4 bin 500 liralık teminat için 341 lira primle satın alınabiliyor. Dokuz yıl için bir defada ödenen bu tutar, sigortalının kaza sonucu vefatı veya daimi maluliyeti



durumunda içinde bulunulan eğitim yılı da dahil olmak üzere sonraki eğitim yılları için başlangıçta belirlenen 4 bin 500 lira tazminata, geçmiş her yıl için TÜFE oranındaki artışların eklenmesiyle hesaplanıyor ve eğitim ücreti (tazminat) olarak ödeniyor. Örneğin çocuğunuz ilkökul 5'te ise orta sona kadar güvence almak için (yine aynı limitlerle) 95 lira prim ödemeniz yeterli. Sadece poliçe başlangıcında bir kez ödenen primler, çocuğun eğitim yılına göre belirlenebiliyor.

Zorunlu deprem sigortasına talep artıyor

Deprem, yangın, infilak ve yer kayması dahil, sigortalı binalarda ve temellerinde, doğrudan neden olacağı maddi zararlar, sigorta bedeline kadar DASK tarafından teminat altına alınıyor. Enkaz kaldırma masrafları, kâr kaybı, iş durması, kira mahrumiyeti ve benzeri ileri sürülebilecek bütün dolaylı zararlar, her türlü taşınır mal ve eşya, ölüm de dahil olmak üzere bütün bedeni zararlar, manevi tazminat talepleri bu poliçenin kapsamı dışında.

Poliçelerin satışı Doğal Afet Sigorta Kurumu (DASK) adına sigorta şirketleri tarafından yapılıyor. Zorunlu Deprem Sigortası primini binanın bulunduğu deprem risk bölgesi, binanın yapı tarzı ve

meskenin brüt yüzölçümü belirliyor. Örneğin, İstanbul'da birinci derece bir deprem bölgesinde yer alan 80 metrekarelik bir konut için prim 150 lira civarında.

Küçük ürünler online satılıyor

Teminatı ve primi belli olan küçük sigortalar en çok bankalar aracılığıyla satılıyor. Örneğin, ATM'den para çekerken ya da banka şubesinde işlem yaparken bir poliçe almak işten bile değil.

Öte yandan, internet ve telefon üzerinden satışlar da hızla geliyor. Özellikle de bankacılık sistemi dışında satılan ve ek fayda sunan ürünlerde, seyahat gibi küçük primli sigortalarda... Artık kasko, zorunlu trafik, konut, zorunlu deprem sigortası, seyahat sağlık, hatta sağlık sigortası ürünlerini online satın almak mümkün. Marsh Dijital Genel Müdür Yardımcısı Aycan Bul, tıpkı araç sigortaları gibi konut sigortalarının da online satışının önümüzdeki dönemde ivme kazanacağını öngörüyor. Online satılan ürünlerin içeriğinin giderek birbirine benzediğini, ancak satın almada karar kriterinin marka algısı ve fiyat olduğunu belirten Bul, "Küçük işletmelere hitap eden mikro sigortalar da gelecekte online sigorta satışlarında daha fazla paya ulaşacak" diyor.



**Ziraat Maximum Kart
sahiplerine
75 TL
MaxiPuan hediye!**



15 Mart - 15 Mayıs tarihleri arasında Ziraat'ten bireysel emeklilik yaptıran
Ziraat Maximum sahipleri 75 TL MaxiPuan kazanıyor.

444 97 00

Müşteri İletişim Hattı
www.ziraatemeklilik.com.tr

 **Ziraat Emeklilik**



Dünyada bankasürans

Sigorta şirketleri için dağıtım kanallarını en yüksek verimlilikle kullanmanın önemi artıyor. Peki, Türkiye’de yakın tarihte başlayan ve önemi giderek artan bankasürans, Avrupa ve Asya piyasalarında nasıl uygulanıyor? **Zeynep Turan** / Assicurazioni Generali S.p.A. – Trieste Italya

Bankasürans, finansal piyasanın iki oyuncusu olan banka ve sigorta şirketleri arasındaki işbirliğinden doğan bir dağıtım kanalı. Gelişimine göre üç farklı şekilde gerçekleşebiliyor. Bunlardan biri bankanın sigorta şirketi açısından sadece bir pazarlama ağı olduğu model. Diğer bankanın sigorta şirketi ile bir iş birliğine girmesi ve stratejik ortaklık oluşturması. Üçüncü yöntem ise banka ve sigorta şirketinin kurumlar bazında birleşmesi ve ortak bir hedef ile tek bir şirket gibi hareket etmeleri. Türkiye’de bankasürans faaliyetlerinin üç örneğinin de gerçekleştirildiğini söyleyebiliriz.

Bankasürans faaliyetlerinin çapraz satışlarla yeterli işlem hacmini yakalaması, sigorta branşını banka açısından kaydadeğer bir büyüklüğe getirmesi ve yüksek işlem hacimlerini yakalanması için faaliyet gösterilen piyasada bazı özelliklerin bulunması gerekiyor. Bu özellikler kısaca:

- Sektörde faaliyet gösteren bankaların güçlü bir finansal yapıya ve müşterileri arasında yüksek itibar ve güvene sahip olması,
- İş kanunlarının yerleşik ve iyi uygulanması,
- Banka dağıtım kanallarının (şubelerin çokluğu, internet ve telefon bankacılığı kullanımı vb.) çeşitliliği ve yaygınlığı,
- Sigorta ürünlerinin basit içerikli olması,
- Sektörün regülatif yapısı.

Avrupa’da bankasüransın 1980’li yıllarda uygulanmaya başladığını görüyoruz. Finansal piyasalarda özellikle hayat branşı ürünlerinde en etkin dağıtım kanalı olarak karşımıza çıkıyor.

Malta, yüzde 92’lik pazar payı ile bankasürans alanında en yüksek penetrasyona sahip ülke. Kuzey Avrupa ülkelerinde, özellikle Avusturya ve Fransa’da piyasadaki ağırlığını sürdürüyor. İngiltere, İrlanda ve Hollanda’da ise hayat ürünlerinin hakim dağıtım kanalı olan brokerlerin arkasından ikinci sırada geliyor.

İspanya piyasası

Bankasüransın ilk örneği 1965 yılında İngiltere’de “Barclays Life” tarafından gerçekleştirilse de bu uygulamanın başarısızlığından dolayı ilk bankasürans uygulamalarının İspanya’da 1981 yılında başladığı kabul edilir. 1981 yılında Banco de Bilbao grubu Euroseguros şirketinin önemli bir hisse çoğunluğunu satın alır. Ancak bu satın alma sadece finansal anlamda bankanın sigorta şirketine müdahalesine izin verir. Bunun nedeni ise İspanya düzenleyici kurumunun aynı dönemde bankaların hayat poliçesi satmamalarına yönelik getirdikleri yasaklamadır. Bu yasaklama 1991 yılında kaldırılır ve sigorta sektörü banka ve sigorta şirketlerinin ortak projeleriyle büyümeye devam eder.

Günümüzde İspanya sigorta piyasasına girmek isteyen aktörlerin öncelikli tercihi güçlü finansal yapıyla bankalarla işbirliklerine gitmektir. İspanya çalışma piyasasının özelliklerine baktığımızda personel işe alma işten çıkarma işlemlerini işveren açısından zorlaştıran regülasyonların bankaları yeni kar merkezleri bulmaya veya yaratmaya ittiğini görüyoruz. Bu durum, sigorta ürünlerinin satılması ile elde edilen risksiz komisyon gelirinin bankalar açısından önemini arttırıyor. Bu alanda hakim olan algı ise “eğer bir banka şubesini kapatamıyorsa ek menfaatler oluşturarak daha karlı hale getirebilir” yaklaşımıdır. Bununla birlikte sigorta poliçelerinin basit yapısı ve satış için uzun bir eğitim sürecinin gerekmemesi de bankasürans sürecinin banka personeli tarafından kolaylıkla gerçekleştirilmesini sağlamıştır. Bankasüransın hızını arttıran ve bankalar açısından komisyon gelirini hızlandıran diğer bir unsur ise ülke yönetimi tarafından gerçekleştirilen emeklilik reformlarıdır.

Fransa piyasası

Fransa finansal piyasaları düzenleyici kurum ACP tarafından 1995 yılında hazırlanan, benzeri 2013 yılı

Çin’den sonra ikinci en yüksek bankasürans hacminin olduğu Malezya’da hayat ürünlerinin yüzde 50’lik kısmı bankasürans kanalıyla müşterilerine ulaşıyor.

başında ülkemizde de gerçekleştirilen, kanun ile hayat ürünleri birçok vergi avantajından yararlanır hale getirildi. Prim tutarının yüzde 25'ine varan oranlarda vergi indirimi, sistemde sekiz yıl kalınması halinde anapara geliri üzerinden vergi muafiyeti sunulan avantajlardan bazıları. Bu düzenlemeler sonrasında bankaların basit içerikli, uzun dönemli ve düşük maliyetli tasarruf ürünlerine olan talep arttı ve sigorta şirketlerinin geleneksel ve karmaşık ürünlerine olan talep hızla azaldı.

İtalya piyasası

Bankasürans faaliyetleri İtalya'da 1990 yılında Amato Kanunu sonrasında gelişmeye başladı. Söz konusu kanun, bankaların sigorta şirketlerine yatırım yapmalarının yolunu açtı ve bankasürans bir dağıtım kanalı olarak piyasadaki önemini arttırmaya devam etti. Bankasüransın İtalya'da ana dağıtım kanalları arasında önemli bir yere sahip olmasında, İspanya için belirtilen özellikler geçerli. Bu özelliklerin dışında yapılan araştırmalarda sigorta acentelerinden ziyade banka şubelerine olan güvenin daha fazla olması ve alışveriş alışkanlığı olarak tek bir noktadan ihtiyaçların temin edilme eğilimi dağıtım kanalı olarak bankasüransı güçlendiren özelliklerden bazıları. İtalya'da da benzer şekilde, piyasada yer almak isteyen aktörler öncelikle bankalar ile işbirliğine gidiyor ve bankaların reputasyonundan yararlanarak müşterilerine güvenilir bir kanaldan ulaşmayı tercih ediyorlar.

İtalya'nın en büyük sigorta şirketi Assicurazioni Generali'ye bağlı Alleanza Assicurazioni finansal piyasanın önemli bankalarından Banca Intesa ile yaptığı anlaşma sonucunda yeni bir şirket olarak 2003 yılında Intesa Vita'nın ortaya çıkması, sektörde bankasüransın ilk uygulaması olarak kabul ediliyor. Sektörün diğer önemli oyuncusu Allianz İtalya ise bankasürans faaliyetleri için Unicredito, Monte dei Paschi ve Sanpaolo IMI gibi birçok banka ile ortaklığa giderek bir sigorta platformu özelliğini sürdürmek istiyor.

Gelişen Asya piyasaları

Gelişen Asya piyasalarının son yıllarda gösterdikleri özellikler dikkate alındığında, özellikle Hindistan ve Çin'in tarım ağırlıklı üretimlerinin sanayi ağırlıklı üretim haline dönüştüğünü ve bu dönüşümün bera-

berinde artan sigorta ihtiyacını da getirdiğini görmekteyiz. Çin düzenleyici kurumları CIRC ve CBRC 2003 yılında bankasürans faaliyetlerini liberalleştirdi. Kasım 2010 tarihinde ise hayat ürünlerinin bankalar tarafından müşterilere sunulabilmesini engelleyen düzenleme yürürlüğe girdi ve bankasüransın dağıtım kanalları arasındaki ağırlığı hızlı bir şekilde düştü. Çin'den sonra ikinci en yüksek bankasürans hacminin olduğu Malezya'da hayat ürünlerinin yüzde 50'lik kısmı bankasürans kanalıyla müşterilerine ulaşıyor.

Bankasüransın geleceği nasıl olacak?

Bankasürans, müşteriye özel ve basit içerikli sigorta ürünleri ile pazara girdi. Elde ettiği payla dağıtım kanalları içerisindeki ağırlığını arttırması ve ileride sadece bankalar tarafından müşterilere iletilmesi beklenen daha sofistike içerikli ürünler ile büyütme-leri bekleniyor. Bununla birlikte, sigorta şirketlerinin bankaların bünyesinde veya bankaların sigorta şirketleri bünyesinde yer aldığı, bankasüransın daha etkin ve verimli kullanıldığı modelin ise önümüzdeki dönemlerde sıkça gözlemlenmesi bekleniyor. Bankaların sigorta ürünlerini sundukları bir platform olmak ve komisyon geliri elde etmek yerine, bankacılık ürünleri ile değerlendirilebilecek ve bankacılık ürünlerini tamamlayacak sigortacılık ürünlerinin geliştirilmesi, bankaların ürün yönetimi ve ürün geliştirme süreçlerine dahil olmaları ise bankasüransın önümüzdeki günlerde varabileceği noktayı ifade ediyor.



BES'te en çok tercih edilen şirket oldu

Katılımcı sayısında BES liderliğine yükselen Garanti Emeklilik'in yeni hedefi fon büyüklüğünde de birinciliğe ulaşmak. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, "2015 yılında 1 milyon katılımcı sayısına ulaşmayı hedefliyoruz. En çok tercih edilen şirket olmaya devam edeceğiz" diyor. **Barış Bekar** / bbekar@akilliyasamdergisi.com

Garanti Emeklilik, 679 bin katılımcı sayısı, 17 şirketin faaliyet gösterdiği Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) liderliğe yükseldi. Garanti Emeklilik'in genç ve yeni Genel Müdürü Cemal Onaran, "Amacımız bu liderliği korumanın yanı sıra 2013 yılındaki artışta halen ikinci sırada yer aldığımız fon büyüklüğünde de birinciliğe yükselmek" diyor. Bu yıl sisteme 600-700 bin yeni katılımcının gireceğini, bunlarında da yüzde 20'sinin Garanti Emeklilik'i tercih edeceğini öngören Onaran, en çok tercih edilen bireysel emeklilik şirketi olmaktan mutluluk duyduklarını vurguluyor. Cemal Onaran ile hem sektörü hem de Garanti Emeklilik'i konuştuk...

İsterseniz liderlikten başlayalım... Yeni dönemde hangi stratejiler Garanti Emeklilik'i sektör lideri yaptı?

Garanti Emeklilik, yeni katılımcı açısından son 5 yıldır en çok tercih edilen şirket konumundaydı. Yani son 5 yıldır sisteme yeni katılanlara baktığımızda en büyük payı Garanti Emeklilik'in aldığı görülüyor. 2013 yılı başında getirilen yüzde 25 devlet desteğiyle algının artacağını ve sisteme girişlerin hızlanacağını öngörmüştük. Dolayısıyla yılbaşından itibaren tüm ekip olarak beklenen büyümeye hazırlıklydık. Bankamızla yarattığımız sinerjiyle bunu planladık. Ekip olarak iyi odaklandık ve bu süreçte en fazla yeni katılımcıyı sisteme dahil eden şirket olmayı hedefledik. 2013 başından 22 Mart'a

kadar sisteme yeni giren katılımcı sayısı 273 bini buldu. Bunların yüzde 25'ten fazlasını Garanti Emeklilik olarak biz sisteme dahil ettik.

Bu süreçte toplu katılım da çok oldu mu?

Grup katılımları oldu. Ancak bunlar öyle liderliğe büyük katkı yapacak 3-5 bin kişilik toplu katılımlar değildi. Sene başından bu yana 200'ye yakın küçük ve orta ölçekli ticari işletme işveren katkılı planlara katıldı. Bu işletmelerin bazıları 10 kişiyle sisteme girdi, bazıları 250 kişiyle... Bu süreçte firmalar da kendilerine getirilen avantajlardan yararlanmak istiyor.

Bundan sonraki hedefleriniz nedir?

Katılımcı sayısında Türkiye'nin en çok tercih edilen şirketi olmaya devam edeceğiz. Emeklilik konusunda tercih edilen en büyük marka olacağız. İkinci hedefimiz ise süreç içerisinde emeklilik fonlarının büyüklüğü açısından da ilk sıraya yerleşmek. 22 Mart itibarıyla katkı payı artışında ikinci sıradayız. Adım adım liderliğe doğru gitmek istiyoruz.

Bir milyon katılımcı hedefine ne zaman ulaşırsınız?

Şu anda 679 bin katılımcıya ulaştık. Bu yılın sonuna kadar 750-770 bin katılımcıya ulaşırız. Yıllık büyümemizin yüzde 20 civarında olmasını öngörüyoruz. Sektörde bu yıl 600 ile 700 bin arası yeni katılımcı olacak gibi görünüyor. Biz de bunun yüz-

de 20'lik kısmını katılımcı portföyümüze katmak istiyoruz. Sektöre yeni oyuncuların da girdiğini varsayarsak yüzde 20 iyi bir büyüme oranı. Her yıl 140-150 bin yeni katılımcıya ulaşmayı planlıyoruz. Dolayısıyla biz önümüzdeki yıl değil de 2015 yılı ilk çeyreğinde 1 milyon katılımcıya ulaşırız.

Sektör de benzer oranlarda büyümeye devam eder mi?

Sektörün ilk üç aylık verilerine baktığımızda, bizim bütçelemelerimizin önünde bir büyüme olduğunu görüyoruz. Zaten önemli bir artış olacağını öngörüydük. Ama doğrusu geçen yılın aynı dönemine göre sisteme yeni girenlerin sayısının 4 kattan fazla artması beklentilerin ötesine geçti. Bu yıl 22 Mart itibarı ile 273 bin yeni katılımcı sisteme girdi. Geçen yıl aynı dönemde 69 bin kişi sisteme dahil olmuştu. Önümüzdeki 3-5 aylık sürece de baktıktan sonra sanırım daha net öngörülerde bulunabiliriz.

Katılımcı sayısı hâlâ az mı?

Türkiye gerçeklerine baktığımızda gerçekten de az. Bu alanda çok büyük bir potansiyel var. EGM (Emeklilik Gözetim Merkezi) verilerine baktığımızda, mart ortası itibarıyla 3,4 milyon katılımcı olduğu görülüyor. Tabii bunların bazıları mükerrer kayıtlar. Yani bir kişinin birden fazla şirkette BES sözleşmesi olabiliyor. Bunları çıkardığımızda 3 milyon kişinin bu sisteme dahil olduğunu söylemek mümkün. Oysa Türkiye'de 45-50 milyon kişi bu sisteme girebilir. Böyle

bir potansiyel var. Geçen yıl sistemden çıkanların sayısı biraz artsa da herkes kendi imkanları ölçüsünde BES'e girmek istiyor. Kimi 100 lirayla giriyor, kimi 500 lirayla. Durumu uygun olan ayda 1.000 lirayla da giriyor.

Yüzde 25'lik devlet desteğinden sonra katkı paylarının tutarında artış oldu mu?

Bizim şirkette oldu. Herkes imkanları ölçüsünde maksimum katkı payı yatırarak devlet desteğinden en yüksek ölçüde yararlanmak istiyor. Ortalama katkı payları yüzde 20 oranında arttı. Örneğin, aylık 400 lira ödeyen 500'e, 800 lira ödeyen 1.000 liraya çıkardı. 670 bin katılımcı sayısında yüzde 20 oranında artış olması önemli bir veri.

İşveren katkılı katılımlarda beklenen büyüme neden sağlanamıyor? Patronlar neden ikna olmuyor?

Dünyadaki örneklerine baktığımızda da tablo böyle. Büyümenin kademe kademe olduğunu görüyoruz. Tek başına işverenleri eleştirmek doğru değil. Bu sistemi işverenlere iyi anlatmak gerekiyor. Bizlerin asli görevi, bıkmadan usanmadan bu sistemle ilgili herkese bilgi vermek olmalı.

İşveren tarafında bir hareketlenme var mı?

Ben bunu görüyorum. İşverenler de bu sisteme kayıtsız kalamıyor. Ama bu süreç zaman alacak. Bugün KOBİ dediğimiz küçük ve orta boy işletmelerin yöneticileri bile bu sisteme elemanlarını dahil ediyorsa bu çok önemli gelişme. Böyle 200 civarında firma bizim aracılığımızla sisteme girdi. Bu sayı sürekli artacak.

Sürekli fon getirilerinin düşüklüğünden şikayet ediliyor. Ama buna karşılık fonların büyük kısmı sabit ve düşük getirili yatırım enstrümanlarında. Acaba bizde katılımcılar yanlış mı yönlendiriliyor?

Aslında çok iyi getiri sağlayan fonlar var.



"Biz fon yönetimine çok önem veren bir şirketiz. Müşterilerimize, bilgilendirmeyi baştan çok iyi yapıyoruz. Bununla da yetinmiyoruz. İyi bir çağrı merkezi ekibi kurduk. 250 kişi bunun için çalışıyor."

Cemal Onaran

Yaşı genç olan her katılımcının esnek fonlara yatırım yapması lazım. Burada esas nokta şu: Risk analizi yapılırken katılımcıya "Riskli sever misiniz" şeklinde bir soru soruluyor. Bizde risk paranın batması gibi anlaşılıyor. Ya da birikimin tamamı kaybedilecek gibi bir algı oluşuyor. Bu yanlış. İlk kez sisteme girenlere bunu iyi anlatmak, fon yönetimiyle ilgili iyi bilgilendirme yapmak gerekiyor.

Siz bunu yapıyor musunuz?

Biz fon yönetimine çok önem veren bir şirketiz. Müşterilerimize, bilgilendirmeyi

baştan çok iyi yapıyoruz. Bununla da yetinmiyoruz. İyi bir çağrı merkezi ekibi kurduk. Sürekli olarak müşterilerimizi arayıp bilgilendiriyoruz. 250 kişi bunun için çalışıyor. Müşterilerimizi segmentlerine göre ayrı ayrı bilgilendiriyoruz. İlk aşamada sisteme kamu fonlarını tercih ederek giren müşterilerimizi arayarak bilgilendiriyoruz. Yaşı genç olanlara tercihlerini değiştirmeleri yönünde önerilerde bulunuyoruz. BES katılımcılarının yaş ortalamasına baktığımızda 35-40 arasının ağırlıkta olduğu görülüyor. Bu insanların mutlaka esnek fonlara yatı-



rım yapması gerekiyor. Çünkü emekli olmak için önlerinde 20 yıllık zamanları var. Tüm birikimlerinin hazine bonolarında, tahvillerde olması doğru bir tercih değil.

Fon yönetimi şirketlerine yönelik eleştirileri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu konu çok konuşuluyor ama ben fon yönetimi şirketlerine biraz haksızlık yapıldığını düşünüyorum. 2011 kötü bir yıldır. Bunu kabul etmemiz lazım. Piyasalar kötüydü. Bundan emeklilik fonlarının da etkilenmesi normal. Ama 2012 yılına baktığımızda bütün emeklilik fonlarının ortalama getirisi yüzde 17 oldu. Bizim yüzde 55, yüzde 60 getiri sağlayan emeklilik yatırım fonlarımız oldu.

Ama yine de getiriler tartışılıyor...

Genelde pek çok konuya negatif tarafından bakıp konuşmayı seven bir toplumuz. 2003 yılından bu yana fonlar ortalama yüzde 250 getiri sağlamış. Yıllık bazda yüzde 14-

15 seviyesinde bir getiriden bahsediyoruz. Bunlar kötü getiriler mi? Böyle bir getiri hangi yatırım aracında var? Neyle kıyaslırsanız kıyaslayın, uzun süreli sistemde kalan bir katılımcı iyi getiriler elde etti. Bu sistemin adı emeklilikse olaya uzun süreli bakmak lazım. 20-30 yıllık bir planlama yapıyorsak, bir yıl getiriler düşük oldu ya da 100 fondan birinin getirisi düşük kaldı diye eleştiri yapmak çok doğru değil.

Getiriye dayalı kesinti olsa daha iyi olmaz mı?

Türkiye’de sistem şöyle işliyor: Portföy yönetim şirketi iyi getiri de sağlasa kötü getiri de sağlasa belirli

bir komisyon alıyor. Ama bizim Garanti Portföy’le yaptığımız anlaşma öyle değil. Son iki üç yıldır farklı bir performans modeli kurulmuş ve öyle devam ediyor. Örneğin, komisyon olarak şirkete 10 lira verilmesi gerekiyorsa bunun 3 lirasını garanti ediyoruz. Diğer kısmını ise getiriye bağlı olarak veriyoruz. Örneğin, “en iyi getiri sağlayan 20 fon arasına girerse bu kadar, birinci olursan şu kadar veririm” gibi anlaşmamız var. Bu da fon yönetim şirketini başarılı olmaya zorlayan bir sistem.

İlgiyle izlenen sosyal sorumluluk projeleriniz var. Bunlar devam edecek mi?

Garanti Emeklilik olarak hep kendimizi değil toplumu da düşünmemiz gerektiğine inanıyoruz. Yani kazandığımız paralarla sosyal bir hizmet de vermemiz gerektiğini düşünüyoruz. Örneğin, “İşimiz Okumak” projesiyle sokak çocuklarına eğitim imkanları tanıyoruz. Küçük yaşlarda, imkansızlıklardan dolayı okula gidemeyip de

çalışmak zorunda kalan çocukları iş hayatından koparıp okula gitmelerine yardımcı oluyoruz. Büyük bir şirket olmak neleri gerektiriyorsa onları da yapmamız gerektiğine inanıyoruz.

Hobi Kulüpleriniz ne durumda?

Garanti Emeklilik olarak katılımcılarımızın sadece emeklilik dönemlerinde değil bugünden itibaren yanında olmalıyız inancıyla yola çıktık. “Bu uzun yolculukta katılımcılarımıza nasıl fayda sağlarız?” diyerek “Hobi Kulüpleri”ni oluşturduk. Yaklaşık 20 Hobi Kulübümüz var. Emeklilik planı yapanların kimi bahçeyle uğraşmak istiyor, kimi şarapçılıkla kimi de yelkencilikle... Kimi dil kurslarına gitmek istiyor, kimi ise dünyayı gezmek... Bu isteklerden yola çıkarak özel bir çalışma yaptık. Hobi Kulüpleri aracılığıyla yüzde 50 indirimli kurslar düzenliyor, katılımcılarımızın emeklilik günlerine daha mutlu ve sağlıklı hazırlanmalarını amaçlıyoruz.

Size göre bir emeklilik şirketinin iyi mi kötü mü olduğu nasıl anlaşılır?

Bir emeklilik şirketinin iyi mi kötü mü olduğunu anlamanın iki temel kıstası var. Birincisi fonların getirisinin ne kadar yüksek olduğu rakipleriyle kıyaslandığında getiri oranının düzeyi. İkincisi, katılımcılar bir şey sormak istediğinde, ekstra bilgi talep ettiğinde onlarla ne kadar ilgilenildiği. İşte biz Garanti Emeklilik olarak bu iki temel hizmeti çok iyi vermeye çalışıyoruz.

Sizce BES’in hâlâ yasal anlamda bir eksikliği var?

Bence yok. Ancak önümüzdeki süreçte kıdem tazminatı konusunun bir an önce BES ile yapılması gerekiyor. Sektörün büyümesi hem katılımcılar için hem de şirketler için çok iyi olacak. Kıdem tazminatı düzenlemesi yeni düzenlemeden sonra düzelecektir.

Emeklilikte geliriniz azalır, kendinizi sıkışmış ve daralmış hissedersiniz.



Siz en iyisi emekliliğiniz gelmeden önce AXA HAYAT VE EMEKLİLİK ile tanışın. Hayallerinizdeki gibi mutlu ve rahat emeklilik için doğru bir adım atın. **Üstelik ister çalışan, ister ev hanımı, ister öğrenci, 18 yaşından büyük herkes için AXA HAYAT VE EMEKLİLİK şimdi devlet katkısıyla % 25 daha kazançlı.**

AXA Acenteleri
www.axahayatemeklilik.com.tr
0850 250 99 99



**AXA HAYAT
EMEKLİLİK**

gelecek / yeniden tanımlanıyor



Başarıya giden yolda 7 adım

Günümüzde çoğu acente başarının keyfini sürerken, bazıları kota, komisyon ve ciro hedeflerine ulaşmakta sıkıntı çekiyorlar. İşte başarıya giden yolda acentelere tavsiyeler... Ali Savaşman / Sandler Training

Başarılı olan acenteleri diğerlerinden ayıran farklar neler? Bu alanda yapılan araştırmalar neticesinde elde edilen tespitlerden söz etmek, somut ve işinizde kullanabileceğiniz bazı önemli ipuçlarını paylaşmak istiyorum. Öncelikle başarıya giden yolda 7 adımı tanımlayalım...

1. Adım: Pazarını tanımla

Başarılı olan acentelerin tamamı, hedef pazarını çok net bir şekilde tanımlamış ve “Kime satacağını bilemezsen, verimli satış yapamazsın” diyorlar. Sahip oldukları ürün ve hizmet ile sağladıkları ana yetkinliğe uygun müşteri grubu ile işe başlayarak, satış kapatma oranlarını yüksek tutmaya ve verimliliği artırmaya bakıyorlar.

2. Adım: Kendini, ürününü ve rakiplerini tanı

Hemen hemen hepsi müşteriye sağladıkları katma değeri net olarak tanımlayabiliyor, ürünlerinin tüm özelliklerine hakim ve rakip ürünleri de çok iyi analiz etmişler. Müşterinin ihtiyaç duyduğu ürünü neden rakiplerden değil de kendisinden alması gerektiğini çok iyi biliyor ve gösteriyorlar.

3. Adım: Kültür oluşturma, aşılma, pekiştir

Kendi geliştirdikleri vizyonlarını doz doz acente çalışanlarına aşıyor, bu sayede acentenin sunduğu katma değeri her çalışana veciz bir şekilde ifade ettirerek satış faaliyetlerini destekliyor, kendilerini rakiplerine göre farklı konumlandırıyorlar.

4. Adım: Ana faaliyet stratejisi geliştir ve kendini sektörde otorite olarak konumlandır

Bu adımı başarılı olarak uygulayanlar satış, pazarlama ve satış yönetimi konularında stratejiler geliştirerek, satış faaliyetlerini verimli kıldıkları gibi rakiplerine göre farklı olan konumlarını pekiştiriyorlar.

5. Adım: İyi bir iletişimci ol ve referansların kıymetini bil

“İyi bir iletişimci olmadan, herhangi bir şeyi başarıyla

pazarlayamazsın” ilkesini düstür edinerek, kendileri ve çalışanlarının iletişimle ilgili becerilerini geliştirmek konusunda sürekli olarak yeni uygulamaları takip ediyor ve uyguluyorlar. Müşteri memnuniyetinin sadakati ve sürekliliği artırdığını bildikleri gibi, aynı zamanda bu sadık müşteri grubunun kendilerine yeni satış imkanları yarattığını bilerek hareket ediyorlar.

6. Adım: Network gruplarına katıl, diğer profesyonellerle işbirliği geliştir

Kendilerini tanıtmak ve yeni ilişkiler geliştirmek için çeşitli toplantılara katılıyor, burada tanıştıkları diğer profesyonellerle işbirliği yaparak mevcut müşteriler ve yeni müşteri adayları için ortak çözümler geliştiriyorlar. Bu toplantılara giderken önceden sıkı sıkıya prova ettikleri “Asansör Konuşmaları”nı da beraberlerinde götürüyorlar.

7. Adım: Teknolojiden faydalana

Geçmişte başarılı olup da, şu anda bocalayan acentelerin ortak sorunu olan, bu en son ama en önemli adımı doğru atabilenler ise eskisine göre çok daha iyi sonuçlar elde ettiklerini söylüyorlar.

Özellikle de teknolojiden faydalanma konusu, pek çok işyeri sahibi açısından güncelliğini koruyan, herkesin bir fikrinin olduğu ama tam olarak nasıl uygulanacağı hakkında tereddüt yaşadığı bir alan. Günümüzde teknolojinin pek çok bileşeninin olması konuyu karmaşıktırarak içinde bulunulan durumu daha da zorlaştırıyor. Gelin bu zorlukları aşmanıza yardımcı olacak ipuçlarına bir bakalım.

Teknolojiden etkin faydalanmak için 8 ipucu

İnternet siteniz için:

Acentenizin internet sitesi sizin sanal alemdeki görünümünüz, vitrininizdir. Başkalarının sizi nasıl görmesini istediğinizin somut bir göstergesi ve temel tanıtım aracınızdır. Nasıl ki bir mağaza müşterilerinin ilgisini çekmek için sürekli olarak vitrinini yeniliyorsa, siz de internet sitenizin içeriğini ve görünümünü sürekli

Nasıl ki bir mağaza müşterisinin ilgisini çekmek için sürekli olarak vitrin yeniliyorsa, siz de internet sitenizin içeriğini ve görünümünü sürekli güncellemeniz.

olarak yenilemeli ve güncellenmelisiniz.

İnternet sitenizle ilgili küçük bir ipucu; İnternet sitenizdeki materyallerin size ait olmasına özen gösterin. Gerekmedikçe başka sitelere link koymak ya da oradakini olduğu gibi almak, yerine kendinize göre yeniden düzenlediğiniz ya da yorumladığınız metinler kullanmaya dikkat edin.

Sosyal medya:

İnternet siteniz ne kadar mükemmel olursa olsun, belli bir sayıda ziyaretçi den daha fazlasını çekme konusunda sıkıntı yaşayabilirsiniz. Halbuki facebook'ta paylaşacağınız ilginç güncellemeler, duvarınızda paylaşacağınız önemli bir bilgi müşteri adaylarının ilgisini çekecektir.

Diğer taraftan LinkedIn profilinizden profesyonellerle iletişim kurma imkanına sahip olacaksınız. Ya da atacağınız tweetlerle twitter'da sizi takip edenlerin ilgisini çekme imkanınız olacaktır.

Network oluşturma ve sosyalleşme için yoğun olarak kullanılan sosyal medyada hoş bulduklarımızı anında paylaşmak güzel ve kolay bir şeydir. Ancak bizi takip edenler bir otoritenin görüşlerinden faydalanmak istedikleri için bizim görüşlerimizi duymak isterler.

e-posta:

Günde yüzlercesini aldığımız ve birbirinin aynısı olan e-postalarla müşterilerimizi rahatsız etmekten başka bir şey yapmayız. Halbuki bu e-posta'lar mevsimsel olarak düzenlenen kampanyalardan, mevzuattaki değişikliklerin hayatımıza etkilerinden bahsetse daha ilgi çekici olmaz mı? Yeni doğan çocuğunu tebrik etmek, yeni aldığı evde güle güle oturmasını dilemek ya da bir hafta sonraki evlilik yıldönümü için eşine bir sürpriz hazırlayıp hazırlamadığını hatırlatmak emin olun doğum gününü, evlilik yıldönümünü, yılbaşını, bayramını tebrik etmekten daha fazla iz bırakır.

Müşteri veri tabanı:

Sadece kampanyalar yapmak, müşterilere e-posta ya da dijital bülten göndermek amaçlı değil, özellikle satış yönetebilmek için bir CRM yazılımına ihtiyaç duyarız. Satış yönetmek satıcılarınızı sevk ve idare etmek değil, satış rakamlarınızı yönetmektir.

Basit bir CRM programı bile en azından yeni müşteri edinme istatistikleri, mevcut müşterilere çapraz satış yapma oranları, ortalama ciro primi üretimi, ortalama müşteri

karlılığı ya da yenilenme oranları ile ilgili bilgiler verecek ve satış rakamlarınızı yönetme imkanı verecektir.

Dijital bülten:

Artık klasikleşen bu iletişim aracı, müşterilerle ilişkileri canlı tutmak için biçilmiş kaftandır. Özellikle belli bir düzende yayınlanır, reklam ve promosyonların yanında ilginç ve faydalı yazılara da yer verilirse, müşteriler tarafından merakla takip edilen bir bülten haline gelecektir. Diğer taraftan bir sonraki maddede bahsedilen blog tutma kabiliyetinizi de artıracak bir unsurdur.

Blog:

Yoğun iş akışı olan ve gününün büyük bir kısmını müşteri ziyaretleri ve network oluşturma çalışmaları ile geçiren biri için bir bloğa sürekli yazı yazmak, onu aktif ve güncel tutmak pratik bir uygulama değildir. Diğer taraftan müşterilerinize sadece dijital bültenler gönderip onları okumalarını beklemek, hele de ne zaman o dijital bültenin kendisine ulaştığını bilmeden bunu istemek ne kadar gerçekçi? Çözümü ise çok basit, dijital bültenlerinizdeki yazıları küçük bir format değişikliği ile bloğunuzda yayınlayıp okunma olasılığını ve kendinizi ifade fırsatını artırma imkanına sahip olacaksınız.

Videolar:

Yapılan araştırmalar gösteriyor ki artık insanlar daha az okuyor ama daha fazla izliyor. Bu sebeple mutlaka gerek internet sitenizde gerekse de sosyal medya paylaşımlarınız içinde mini-videolara yer verin. İnsanlar hem sizi hem de düşüncelerinizi tanısin. Bu videolar kendiniz, acenteniz veya sigortacılıkla ilgili kısa ipuçları olabileceği gibi, sizi tercih etmelerinin sebebini ya da memnuniyetlerini ifade eden müşteri videoları da olabilir. Hatta daha da ileri gidip bir video blog (vlog) oluşturabilirsiniz.

Mobil uygulamalar:

Şu anda kullanılan cep telefonlarının yüzde 30'nun akıllı telefon olduğunu, iş dünyasında ise akıllı telefon kullanımının yüzde 80'lere vardığını düşünürsek, diğer teknoloji ürünlerine göre daha yeni olan mobil uygulamalara yapacağınız yatırımlar, müşteri takibi (CRM), müşterinin bilgiye erişimi ve müşteri ilişkilerinde acente olarak sizi farklılaştıracaktır.

Özel sağlık sigortası için geç kalmayın!

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, sağlık sigortalarıyla erken yaşta tanışmanın avantajlarına dikkat çekiyor. Oğuz, “Sisteme geç girenlerle mutlu birliktelikler kurmak zorlaşıyor” diyor. **Barış Bekar** / bbekar@akilliyaşamdergisi.com

Anadolu Sigorta, geçen yıl sağlık sigortasının da yeni açılımlar yaptı. ‘Sağlıkta Fırsat Poliçesi’ adıyla yeni bir ürün çıkararak, cazip fiyatlar ve teminatlarla bireysel sigortalılara özel fırsatlar sunmaya başladı. Bu ürün, yüzde 20 katılım payı ödenmesi koşuluyla, yüksek maliyetli tomografi, ultrason, MR, endoskopi, Pet CT (kanser tarama) gibi ileri tanı yöntemlerine ait giderleri limitsiz olarak karşılıyor. Anadolu Sigorta’nın bu ürünü, birçok insanın ilk kez özel sağlık sigortasıyla tanışmasını sağladı.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz ile sağlık sigortalarını ve Anadolu Sigorta’nın bu alandaki hedeflerini konuştuk. Kanseri gibi tedavi süreci uzun ve maliyetli olan hastalıklara yakalanma oranının eskiye oranla arttığını ve bu hastalıklara yakalanma yaşının sürekli düştüğünü hatırlatan Oğuz, özel sağlık sigortalarında mutlu beraberlikler kurabilmek için sisteme erken yaşta girmenin önemini vurguluyor...

Sağlık sigortalarımızı daha geniş kitlelere ulaştırmak için neler yapıyorsunuz?

Reklam kampanyalarıyla bazı ürünlerimizi ön plana çıkaran, genç kitleyi hedef alan bir çalışma yaptık. Bu kampanyayla beklentilerimizin üzerinde bir taleple karşılaştık. Bireysel pazarda yeni sigortalı kazanmamız önemli katkılar sağladı. Halen de 35 yaşın altındaki gruba yönelik kampanyalarımızı sürdürüyoruz.

Yeni dönemde hedef kitleniz 35 yaş altındaki-ler mi olacak?

Anadolu Sigorta olarak 64 yaşın altında olan her yaş grubundaki müşterilerimizi

sigortalıyoruz. Herkes bizim hedefimizde. Ancak reklam kampanyalarımızda farklı bir olaya vurgu yaptık. Sağlık sigortaları için 35 yaş altı çok önemli. Bu yüzden o gruba özel bir çalışma yaptık

Genç yaşta sağlık sigortası yaptırmak neden önemli?

Öncelikle sisteme erken girmenin iki tarafa da katkısı var. İnsanlar ne kadar erken yaşta özel sağlık sigortası yaptırsa ilerde ortaya çıkabilecek hastalıklarını daha uygun fiyatlı poliçelerle teminat altına alabiliyor. Toplumumuzda “Bana bir şey olmaz” mantığıyla erken yaşlarda özel sağlık sigortası pek yaptırılmıyor. Yaş ilerleyip bazı rahatsızlıklar kendini göstermeye başlayınca özel sağlık sigortası aklımıza geliyor. Ancak hastalık ortaya çıkınca sigorta kapsamının dışında tutuluyor. Durum böyle olunca da sigortalılık süreci sıkıntılı başlıyor. İşte biz bu yüzden insanların sisteme erken yaşta girip uzun süre faydalanmalarını amaçlıyoruz. Hem sistem hem de sigortalı kazansın istiyoruz.

Sağlık sigortasında en önemli unsur nedir?

Olaya sigortalı açısından bakarsak, özel sağlık sigortasına doğru zamanda ve doğru yerde başlamak çok önemli. Diğer sigorta branşlarında istediğiniz zaman teorik ve pratik olarak sigortacınızı değiştirmeniz mümkün. Ama özel sağlık sigortalarında durum farklı.

Neden?

Geçiş hakları, muafiyetler gibi özel durumlar şirket değiştirmeyi zorlaştırıyor. Bu yüzden sık sık şirket değiştirmek gere-

kiyor. Hatta sigortalının şirketiyle ömürlük ilişkiye girmesi kendi menfaatine oluyor. Özellikle de önemli bir rahatsızlık ortaya çıktıktan sonra şirket değiştirmek imkansız gibi bir şey.

Sağlık sigortalarında daha çok kurumsal müşterilerle çalıştığını dair bir algı var. Son kampanyalarla bu algı yıkıldı mı?

Evet, belirli şirketler ve belirli sektörlerle kemikleşmiş iş birlikteliklerimiz var. Birçok basın kuruluşu da bizim sigortalımız. Böyle bir algı varsa sanırım bundan kaynaklanıyordur. Ama biz uzun süredir bireysel sigortalarda büyümek üzerine iş modelleri geliştirdik. Mevcut koşullar çerçevesinde bireysel tarafta büyümek çok da kolay değil. Temel prensibimiz, kurumsal koruyup belirli ölçülerde büyürken bireyselde daha fazla büyümek.

Şu anki portföy dağılımınız nasıl?

Yılların verdiği tecrübelerle kurumsal sağlık sigortalarında güçlü bir şirketiz. Bu dengeyi öyle birden değiştirmek kolay değil. 2004 yılında sağlık sigortası portföyünü Anadolu Hayat ve Emeklilik’ten devraldığımızda portföyün yüzde 75’i kurumsal, yüzde 25’i de bireysel müşterilerden oluşuyordu. Şimdi bu oran yüzde 50-50’ye geldi. Bu süreçte kurumsal tarafta küçülmedik.

Sağlık sigortası poliçelerini daha çok acenteler mi satıyor?

Elementer acentelere sağlık sigortası satırmak uzun zaman alan bir iş modeli gerektiriyor ve pek kolay değil. Sağlık ile diğer elementer sigortaların dinamikleri çok farklı. Ama biz acentelerimize hep şunu

söylüyoruz: “Müşterilerinizle sağlık sigortası ilişkisi kurarsanız sizinle uzun yıllar çalışmasını sağlarsınız.” Bu sayede müşteriyle acente özel bir ilişki kuruyor.

Çok geç yaşta sağlık sigortası yaptırmaya gelenler var mı?

Elbette var. 60 yaşında sağlık sigortası yaptırmak için gelenler var. Nasıl yapacaksınız? Toplumda şöyle bir algı var: “Özel sağlık sigortaları sosyal güvenlik kurumlarının özel hali gibidir. Bir kere satın alındığında ne var ne yok hepsini karşılar.” Oysa böyle bir mantık yok. Koşullu sigortalardır ve belirli şartları vardır. Örneğin, poliçe başlangıcından önce var olan hastalıklara teminat verilmez. Teminat verilse bile ek primler ödeyerek alabilirsiniz. O yüzden ne kadar genç yaşta sisteme girerseniz sizin için o kadar iyi olacaktır.

“En çok müşteri şikayeti olan ürün” desem bana katılır mısınız?

Sağlık sigortalarında sigortalının duyarlılığı diğer ürünlere göre çok fazla. Örneğin, kaskoda ya da diğer bütün elementer sigortalarda müşteri sigorta şirketiyle hasar oluştuktan sonra yüz yüze gelir. Ama sağlıkta böyle değil. Olay başlamadan önce karar vermeniz gerekiyor. O kararın sonuçlarını da sonuna kadar takip ediyor olmanız lazım. O dosyaya hasta doğal olarak çok duygusal bakıyor. Ama bu tarafta binlerce dosyadan biri olarak görülüyor. Olayın şekli farklı olduğu için yönetimi de zor.

Sağlık sigortaları istenilen ölçüde büyüyor mu?

Sağlık sigortası satın alanların sayısı 2.6 milyona ulaştı. Ama rakamlar biraz karışık. Eskiden herkesin anladığı sağlık sigortaları vardı, şimdi öyle değil. Örneğin, sadece acil durumları kapsayan sigorta veya kritik hastalıklar sigortası ürünleri de var. Bizim bildiğimiz klasik sağlık sigortasını satın

alanların sayısı 2 milyon altındadır.

Yenileme garantisi nasıl çalışıyor? Yenileme garantisi olanların önemli hastalıklarla karşılaşmaları durumunda primlerinin çok arttığı söyleniyor...

Hazine Müsteşarlığı bazı düzenlemeler getirdi. Öyle kafanıza göre primleri artıramazsınız. Biz çok yüksek tazminatlar da ödesek, tazminat/prim oranına bağlı olarak uyguladığımız ek prim oranı yüzde 50 ile sınırlı. Biz hiçbir bireysel müşterimizi, ne kadar yüksek tazminatlar ödesek de prim artışı yaparak sistem dışına çıkarmaya çalışmadık.

Tamamlayıcı sağlık sigortalarında olacak mısınız?

Tamamlayıcı sağlık sigortası Türkiye’ye gelirse biz de olacağız. Ama henüz koşulları oluşmadı. Bunun için bir sistem kurulması lazım. Bu sistemin SGK, hastaneler ve sigorta şirketleri olmak üzere üç tarafı var. Tarafların ortak bir noktada buluşması gerekiyor. Şu anda A sınıf hastanelerde SGK payını düşsek bile ödediğimiz tazminatlar en fazla yüzde 10 azalıyor. Yüzde 10 azaltılabileceğiniz tazminat için çok büyük kitlelere ulaşmanız mümkün değil. Belirli fiyat modelleri üzerinde anlaşma yapılması lazım.

Primler neden artıyor?

Birincisi, sağlık enflasyonu normalin üzerinde artıyor. Birim fiyatlar artarsa bile toplam maliyetler artıyor. Tıp sektörü



Metin Oğuz
Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

ekspertiz yöntemiyle kontrol altına alınacak bir alan değil. Bu alanda iyi niyet çok önemli. Baş ağrıyan birinin hangi aşamalardan geçip tanı konulacağı belirlenmiş ama bizde böyle değil. SGK hastanelerine kalp için gelenlerin yüzde 10’una eko çekilir ama özel hastanelerde öyle değil. Şirketler için maliyetler artınca primler de artıyor.

Sağlık sigortası alacaklar nelere dikkat etmeli?
Yatışsız tedavi poliçeler çok pahalı. Ayrıca, gereksiz kullanıma veya suiistimale daha açık. Bizim hedefimiz insanların maddi ve manevi açıdan altından kalkamayacağı durumlarda yanlarında olmak. İnsanın yolda iki kere baş ağrıyorsa kendisi bu süreci maddi ve manevi olarak yönetebilir. Ama yatışlı tedaviler öyle değil. Maliyeti çok yüksek. Bu yüzden ileri tanı teminatını da sunan yatışlı tedavi teminatlı ürünümüzü ön plana çıkardık. Daha çok bu poliçeleri öneriyoruz.

Siber risk sizin de kapınızı çalabilir!

Siber riskler iş dünyası için gündelik bir tehdit halini almaya başladı. Çözümü ise önce önlem, sonra sigorta... Avukat Gönenç Gürkaynak'a siber riskler ve bu konudaki hukuki mevzuatı sorduk...

Emel Coşkun / ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Dünya çapında 2,5 milyar, Türkiye'de ise yaklaşık 23 milyon internet kullanıcısı var. İnternete erişimin bu kadar yoğun olduğu günümüz dünyasında siber riskler de doğal olarak artıyor. Hatta risk yöneticilerinin listesinde siber riskler ilk sıralara kadar yükselmiş durumda.

Siber âlemde işlenen yeni suçlar çoğu şirket için yaygın bir tehdit haline gelmeye başladı. Bu alanda şirketleri ve şahısları bekleyen tehditler bilgi sızıntısıyla sınırlı kalmıyor, özellikle de telafisi çok zor itibar kayıplarına yol açabiliyor.

İngiliz sigortacı RSA'nın yaptığı bir araştırmaya göre, geçen yıl Britanya'daki her 4 şirketten biri siber suçlardan etkilendi. Şirket başına ortalama 13 bin sterlinlik zararla karşılaşıldı. Yine dünyaca ünlü sigortacı Willis Group'un yöneticilerinin tespitlerine göre ise yakın zamanda özellikle finans kurumlarını hedef alan siber savaşlara şahit olacağız. Gittikçe büyüyen siber risklere karşı tüm

dünyada şirketler ve kurumlar birtakım önlemler almaya çalışıyor. Örneğin Avrupa Birliği, yeni bir siber risk direktifi için kolları sıvadı. Eğer bu direktif kabul edilirse özelde dijital altyapı ve internet tabanlı bilgi ve satış hizmeti veren şirketlerin, genelde de tüm şirketlerin siber riskler için asgari önlem almaları gerekecek.

Peki pek çok hükümet ve iş dünyası temsilcisi bu alanda şimdiden araştırmalar yapıp sorunu tanımlamak, uygun çözümler üretmek için çalışırken Türkiye'de durum nedir? Bu soruyu, Türkiye'de internet hukuku ve siber suç konusunun en yetkin isimlerinden biri olan; Londra, İstanbul ve Brüksel barolarına üyeliği bulunan avukat Gönenç Gürkaynak'a yönelttik.

Türkiye'de internetin bilişim devlerine de hizmet veren ELİG Avukatlık Bürosu'nun partneri olan Gürkaynak, Türkiye'deki düzenlemelerin Avrupa'nın siber suç hükümleriyle uyumlu olduğunu ve cezaların da caydırıcı olmayı amaçladığını söylüyor.

Manevi zarar çok daha önemli

Gürkaynak, en basit tarifıyla bir bilgisayar-daki bilgilerin yetkisiz kişiler tarafından alınmasının, farklı amaçlarla kullanılması ya da paylaşılmasının siber suçların temelini oluşturduğunu anlatıyor. Ardından da özellikle internet üzerinden satış gibi ticari faaliyetlerde bulunan firmalar için siber saldırıların etkisinin çok daha büyük olduğunu vurguluyor. 2011'de Türk Hava Yolları'nın web sitesinin RedHack tarafından hack'lenmesini ve 6 saat kullanılamamasını örnek veren Gürkaynak, şirketin 6 saatte uğradığı 400 bin liralık ölçülebilir zararının yanı sıra bir de ölçülemeyen zararları olduğuna vurgu yapıyor. Keza mevcut teknik önlemlerin alınmasıyla kısmen de olsa engellenebilen hack'lenmeye karşın itibar sarsıcı faaliyetleri engellemek çok daha zor. Nitekim sosyal medyada adınızın kötüye çıkması, birkaç saat içinde ürünlerinizin satışını düşürebiliyor ve firmanızın itibarı sarsılabiliyor. "Bu haberleri kaynağından silinmesini sağlansınız

bile geometrik bir şekilde yayılmasını engellememiz mümkün değil” diyen Gürkaynak, hukukun siber alandaki işlevinin nasıl yetersiz kaldığını şöyle açıklıyor:

“Ceza sisteminde ‘bilşim sistemine girme’ diye bir suç var. Kanun koyucu, ‘eğer girdiğin sistemi bozmadıysan şu kadar, bozup dağıttıysan ya da bilgiler aynı kalmadıysa bu kadar ceza veririm’ diyor. Ama burada söz konusu olan haneye tecavüz suçu değil. Oraya girdiğinde etrafı dağıtmadan da ciddi bir menfaatler sağlayabiliyorsun. Dolayısıyla ürettiğiniz çözümler yetersiz kalıyor. Örneğin savcılık, itibar kaybının telafisi için ‘tekzip yayınlansın’ diyor. Ama artık burada eski usul işlemiyor. Başka çözümler gerekiyor.” Siber suçlarda tazminat davası açılabilir. Ancak Gönenç Gürkaynak, hem dava açmanın hem de doğru miktarda tazminat almanın zorluğuna dikkat çekiyor. Özellikle de şirketlerin değerlemesi bakımından çok ciddi sorunlar yaşandığını belirtiyor. “Hukuki anlamda bu işlerin tamamının yönetimine imkan yok. Zaten risk gerçekleşikten sonra verilecek hukuk mücadelesiyle eski halinin iadesini sağlamak mümkün olmuyor” diyor Gürkaynak, suç cezalandırılabilirse bile oluşacak itibar kaybının telafisinin çok daha önemli olduğuna işaret ediyor. Gürkaynak’a göre internetin barındırdığı risklere hâkim olmak ve bunları iyi yönetmek gerekiyor. İşte bu noktada da sigortanın önemi ortaya çıkıyor.

“Sigortasız şirket satılamamalı”

Sigortacılar son 10 yıldır bu yeni riskleri kapsayan poliçeler geliştiriyor. Bu poliçeler esas olarak müşterilerin uğradığı zararı telafi etmeye odaklanıyor. Sigorta şirketleri; kimlik hırsızlığı, ticari faaliyetteki kesintiden kaynaklanan zararlar ve belki de daha önemli işi şirketin itibarını zedeleyen durumlar için danışmanlık hizmeti sunuyor.

Sigorta, özellikle de ticaretin kendisini internetin üzerinden götüren şirketler için çok daha önemli hale geliyor. Avukat Gö-

nenç Gürkaynak, önümüzdeki dönemde sigortalanmadan faaliyete devam etme potansiyelinin daha da azalacağını savunuyor. Gürkaynak’a göre aslında sigortalanmamış şirketi satın almaya bile izin verilmemesi gerekiyor.

İtibar kaybı ve olası zararlar nedeniyle siber risklerin sigortalanması gerektiğini düşünen Gürkaynak, “Ticaret hayatın bu kadar ciddi

“Hack’lenmek insanlara uzak bir ihtimal gibi geliyor. Oysa nasıl evinizi hırsızlığa karşı koruyorsanız ticari sırlarınızı da hacklenmeye karşı muhafaza etmeniz gerekiyor.” **Gönenç Gürkaynak**



bir bölümü internete taşınmışken, orada olup biteni korumasız, savunmasız, sigortasız bırakmak ciddi bir problem olacaktır. Riskin olduğu yerde sigorta şarttır” diyor. Gönenç Gürkaynak, siber tehdit konusunda yurtdışından da 1999 yılında e-ticaret sitesi eBay’e yapılan saldırının 1 gün içerisinde şirketin değerini yüzde 26 düşürmesini örnek gösteriyor.

Marka değerinin düşmesi ve müşteri kaybının yanı sıra ticari itibar kaybı da önemli elbette. Gürkaynak, güveni sarsılan müşterinin rakip firmaya yönelmesinin şirketlerin başına gelebilecek en büyük zarar olduğunu vurguluyor. Hukuk ve sigortanın farklı işlevleri olduğunu hatırlatan Gürkaynak, sigortanın önemine şöyle işaret ediyor:

“Hukuk her zaman var olacaktır. Ama bir üst yapı mekanizması olan hukuk sosyal hayatı takip eder. Günümüzde ise sosyal hayat çok hızlı değişiyor. Dolayısıyla internet dünyasında olup bitenler için hukuktan medet umulması, hukukun sosyal hayatın başka yönlerini takip ettiği gibi burayı da takip edebileceğini sanmak yanlış sonuçlar doğuracaktır. Bu konuda insanların akıllarıyla buldukları sigorta gibi bazı mekanizmalara itibar etmek gerekiyor. İnsanlar bir yandan hakkını ararken bir yandan da riskini telafi

etmenin yöntemlerini bulmak zorunda.”

Gönenç Gürkaynak, Türkiye’deki şirketler ve kurumlar arasında siber risklere karşı önlem alma düzeyinin kurumsallaşmayla paralel gittiğine işaret ediyor. “Ne kadar ticari menfaati olursa olsun henüz birinci derece aile şirketi olan işletmelerde o düzeye gelemedik. Dijital dünyada faal olan şirketler altyapısıyla da farklılaşıyor” diyor.

“Riskler çok uzakta değil”

Türkiye’de insanlar genelde ses ve görüntü yoluyla özel hayatları, özel bilgileri ifşa edildiği için itibar kaybı yaşadıkları gerekçesiyle hukuka başvuruyor.

Gönenç Gürkaynak, güncel bir örnekten yola çıkarak yaşanabilecek itibar kayıplarına şöyle dikkat çekiyor:

“Geçenlerde hep birlikte tanık olduk. İlgisiz biri, ünlü işadamı Ali Ağaoğlu’nun ismiyle bir Twitter hesabı açmış. Oradan onu taklit ediyor. Üçüncü kişilerin şaka yaptığını anlayacağı şekilde yazmış ama hukuk açısından bu fark etmez. Özellikle de itibar zedelenmesinin bedelini belirlemek her alanda zor. Son dönemlerde başkalarının bilgilerini işleyen firmaların tazminat davalarıyla sıkça karşılaşıyoruz. Bu alanda sigortanın işlevi çok açık. Aslında siber risklerin diğerlerinden çok da farkı yok.” Gürkaynak, önümüzdeki dönemde siber risklerin daha fazla iş dünyasının gündemine girmesini bekliyor. “Hack’lenmek insanlara uzak bir ihtimal gibi geliyor. Oysa nasıl evinizi hırsızlığa karşı sigortalıyorsanız, hele de internet üzerinden akan bir boyutu varsa ticari sırlarınızı da hack’lenmeye karşı muhafaza etmeniz gerekiyor. İlla ‘sırlarınızı sigortalayın’ demiyoruz ama en azından riski tanımlamakta fayda var” diyor.

İlk siber risk sigortası AIG'den

AIG tarafından 2012 yılı sonunda piyasaya sunulan CyberEdge Veri Koruma Sigortası, şirketleri siber risklerden kaynaklanan maddi zararlara karşı korurken, itibar kaybı gibi ölçülemeyen zararları da telafi etmeyi taahhüt ediyor.

Türkiye'de ilk siber risk sigortası AIG tarafından geçen yılın son aylarında piyasaya sunuldu. CyberEdge Veri Koruma Sigortası, aslında mesleki sorumluluk sigortalılarının genel şartlarını taşıyor. Geçtiğimiz günlerde bir basın toplantısıyla AIG Sigorta'dan Finansal Sigortalar Uzmanı Demet Öztürkcan tarafından tanıtılan bu ürün, herhangi bir mesleği yerine getirirken herhangi bir ihmalden kaynaklanan müşteri zararlarını tazmin etmeye odaklanıyor. CyberEdge'in ayırt edici özelliği ise veri ve ağ güvenliğinin delinmesi sonucu karşılaşılabilecek maddi zararların yanı sıra kurumsal itibar gibi önemli bir alanda siber tehditlerin yaratacağı kayıpları da telafi etmeyi hedeflemesi...

CyberEdge kapsamında tercihli olarak sunulan çeşitli güvenceler de bulunuyor. Ağ kesintisi nedeniyle uğranılan gelir kayıpları, güvenlik tehdidinin sona erdirilmesi için üçüncü şahıslara yapılan ödemeler, fıkri mülkiyet ihlali veya elektronik içerikle bağlantılı ihmâl sonucu uğranılan zarar ve sa-

vunma masrafları sigortalının tercihine bağlı olarak güvence kapsamına alınıyor.

Halkla ilişkiler desteği

Aslında siber risk sigortasının en önemli işlevini, müşterilerin uğradığı zararı telafi etmesi ve şirket imajının korunması için verdiği güvence oluşturuyor. Nitekim uğranılan bir zarar ya da saldırının basına ya da düzenleyici kurumlara nasıl duyurulacağı çoğu şirket için hayati önem taşıyor. İşte tam da bu noktada sigorta devreye giriyor ve siber riskten kaynaklı krizin yönetiminde sigortalı şirketin yükünü hafifletiyor.

AIG Sigorta, bu tür krizlerin yönetiminde dünyanın önde gelen halkla ilişkiler şirketlerinden biri olan ve New York Borsası'na da hizmet veren Kroll ile çalışıyor. Demet Öztürkcan, hukuki süreçler içinse bir araştırma firmasıyla anlaştıklarını söylüyor. Sigortalılar ayrıca siber risk müdahale hizmetlerinden de yararlanabiliyor. Elektronik verilerin kurtarılıp kurtarılamayacağı veya yeniden oluşturulup oluşturulamayacağını belirlerken verilen profesyonel hizmetlerin masrafı da sigorta kapsamında yer alıyor.

İlk müşterisi bir banka

Sahip oldukları verinin değeri itibarıyla siber tehditlere en açık sektör kuşkusuz finans kurumları. Öztürkcan, ikinci sırada medikal firmalarının geldiğini söylüyor. Nitekim AIG'nin ilk müşterileri arasında bir banka yer alıyor. Teknoloji ve telekomünikasyon da en riskli alanlar arasında gösteriliyor.

Peki hangi şirketler bu sigortadan faydalana biliyor? Şirketlerin siber risk sigortasından faydalanmak için asgari önlemleri alması gerekiyor. "Hiçbir anti virüs sisteminden



Demet Öztürkcan

haberi olmayan bir şirketi sigortalamıyoruz" diyen Öztürkcan, en azından bir anti virüs programının olması ve bazı verilerin güncel tutulabilmesi gerektiğine işaret ediyor. Klasik sigorta poliçelerinde olduğu gibi siber risk sigortasında da şirketlerin değeri primlerin belirlenmesinde önemli bir rol oynuyor. Demet Öztürkcan, süreci şöyle özetliyor: "Şirkete önce bir başvuru formu veriyoruz. Önlemler ve mevzuatların farkında mısınız, veriyle ilgili şirketinizde çalışan bir kişi var mı gibi sorular soruyoruz. İlla ki IT'den sorumlu birinin olması şart değil. Ancak bilgisayar sistemlerinden sorumlu birilerinin olması prim hesaplamasında etkili oluyor." Öztürkcan, hemen her sektörde faaliyet gösteren kamu kurum ve kuruluşlarının, finansal ve ticari özel şirketlerin CyberEdge'ten yararlanabileceğini söylüyor. "Bu niş bir alan ve bizim hedefimiz uzun vadeli" diyen Öztürkcan, gelecekte siber risk sigortalılarının çok daha önem kazanacağına işaret ediyor.

Siber güvenlik sigortası nasıl işliyor?

- Poliçe temin edildikten sonra kurum sigortanın koruma kapsamına giriyor.
- Güvenlik ihlali gerçekleşikten sonra sigortalı durumu sigorta şirketine bildiriyor.
- Hasar departmanı tarafından yapılan incelemeden sonra sigortalı için halkla ilişkiler, BT (bilgi ve iletişim teknolojileri) dedektifiği ve hukuki konularda gerekli danışmanlık hizmetlerini verecek şirketler devreye sokuluyor.
- Diğer medya ve üçüncü taraflara gerekli bildirimler yapılıyor.
- Alınan önlemlerin ardından sigortalı şirkete bildirim yapılıyor.

Keyifli bir emeklilik için ilk adımı şimdi atın!

MetLife®

BİREYSEL EMEKLİLİKTE
DEVLET KATKISI
FIRSATINI KAÇIRMAYIN!

%25



3 yıllık planları hazır

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, “Önce insan’ diyen bir yönetim anlayışına sahibiz. Önce personelimizin, sonra iş ortaklarımızın, en sonunda da sermayedarlarımızın memnun olması için çalışıyoruz” diyor. Hancıoğlu, bu anlayışla yıl sonunda kârlı bir bilanço açıklayacaklarına inanıyor.

HDI Sigorta, geçen yılı 380 milyon liralık prim üretimi ve 45 milyon liralık zararla kapattı. Zararın büyük kısmı trafik sigortalarındaki bedensel hasarlardan kaynaklandı.

Aslında HDI Sigorta, son 3 yıldır Türkiye pazarında beklediği başarıyı yakalayabilmiş değil. Ancak 2012 yılı sonunda hazırlanan yeni plan, şirket yönetiminin bu görüntüyü tersine çevirmeye kararlı olduğunu gösteriyor. Hasar ve maliyet yönetimlerine öncelik veren bu 3 yıllık projeksiyonun neleri kapsadığını şirketin çiçeği burnunda Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ile konuştuk...

2012 yılı HDI Sigorta açısından nasıl geçti?
Beklentilerimiz doğrultusunda geçtiğini söyleyebilirim. 2012’nin zor bir yıl olacağı başından öngörülüp gerekli planlamalar yapılmıştı. Bu yüzden kârsızlık sürpriz olmadı. Yıl sonunda 45 milyon lira zarar açıkladık.

Bu zararın gerekçelerini öğrenebilir miyiz?
Sektör gerçekten de zor bir dönemden geçti. Zararın asıl nedeni karşılıklarla ilgili. Teknik karşılıkların yönetiminden kaynaklanan bir zarar olduğunu söyleyebilirim. Biz teknik olarak ayrılması gerekenin üzerinde karşılık ayırdık. Bunun önemli bir kısmı da trafik branşı ve onun içerisinde yer alan bedeni hasarlardan kaynaklandı. Bütün sektör ve Hazine yönetimi bu alanda şirketleri iyileştirmek için yeni projeler geliştiriyor.

Sizce bu alandaki temel sorun nedir?

Aslında bu sektörün ortak sorunu. Bana göre buradaki temel sorun da bedeni hasar-

lar konusunda belirli standartların konulmaması. Bu işin bir standardı olmadığı için maliyeti de doğal olarak şirketlere çıkıyor.

2013 yılını nasıl öngörüyorsunuz?

Geçen yılın sonlarına doğru 2013, 2014 ve 2015’i kapsayan yeni bir iş planı yaptık. Yani HDI Sigorta olarak önümüzdeki 3 yılı planladık. Önce kâr edeceğiz, bir yandan da büyümeyi sürdüreceğiz...

Kârlılığa nasıl ulaşmayı planlıyorsunuz?

Planın ana yapısı kârlı büyüme üzerine kuruldu. İlk adımda teknik tarife yönetimiyle ilgili iyileştirmeler yapacağız. İkincisi hasar yönetimiyle, üçüncüsü de maliyet yönetimiyle ilgili olacak. Bu konuları içine alan 3 yıllık planlarımızı belirledik.

Bu planlar çerçevesinde 2013 yılında nasıl bir bilanço açıklayacaksınız?

2013 yılı hedefimizi başa baş bir bilanço açıklamak üzerine kurduk. Çok az bir miktar zarar da açıklayabiliriz.

Bunun için ne gibi önlemler aldınız?

Öncelikle şirketimizin prim üretiminde oto ve oto dışı branşları yeniden yapılandırdık. Dengeli bir portföy yapısına doğru gidiyoruz. Bunun başında da trafik branşının küçültülmesi geliyor. Bizde trafik branşındaki prim üretimi olması gerekenin çok üzerindeydi. Bunu azaltmaya başladık. Trafik sigortalarında fiyatların yüzde 19 civarında artırılmasına izin verilince sektöre bir anlamda özgürlük geldi. Biz de trafiğin payını azaltmak için aktüeryal satış fiyatlarını uygulamaya başladık. Bu işten para kazanacak

şekilde fiyatlama yapıyoruz.

Olumlu sonuçlar almaya başladınız mı?

İlk 3 aya bakıldığında trafik branşında yüzde 40 müşteri kaybına razı olduk. Bu kadar müşteri kaybına karşılık prim üretimini aynı seviyelerde korumayı başardık. Bu bizim için çok önemli. Pozitif itici güç oldu. Müşteri kaybı istediğimiz bir durum değil ama bu alanda para kaybetmememiz de lazım. Müşteri kaybı sürse de prim üretimi yükseldiği için kaybımız yok. Bu da hasar/prim oranının olumlu olmasını sağlıyor.

Trafik branşı kârlı hale geldi mi?

Zararlarımızın nedeni bugünkü satışlarla değil geçmişle ilgili. Bugün yazdığımız primlerden kâr edebiliyoruz ama geçmişten kaynaklanan hasarlardan zararlar oluşuyor. Bedeni hasarların yüzde 60’ı dava yoluyla geliyor. Nitekim sektör de buna kafa yoruyor. İlk önceliğimiz, genel şartlara belirli standartların konulması. Ama sorun sadece bu değil. Başka kanallardan gelen hasar ihbarlarını da iyi yönetmemiz lazım. Mağdura çabuk ulaşmamız ve dava sürecine düşmeden sorunu çözmemiz gerekiyor. Bunları yönetebilirsek diğer alanlarda bir sorunuz yok. Gerçi oto dışı branşlarda da bıçak sırtı kârlarla gidiyoruz.

Hep şirketleri düşünen uygulamalardan bahsediyorsunuz. Tüketiciler mağdur mu olacak?

Hayır. Elbette kimse tüketiciyi mağdur etmek istemez. Ama yıllardır o kadar düşük fiyatlı poliçeler satıldı ki sektör bu hale geldi. Şimdi bunların acısını çekiyoruz. Bir metal fabrikası ile plastik fabrikasına verilen

fiyatın aynı olmaması gerektiğini yeni yeni anlıyoruz. Doğru işe doğru fiyat verme politikası bozulmazsa hem sektör hem de HDI olarak bu işten olumlu etkileniriz.

Tedbirler hep maliyet yönetimine odaklanıyor gibi. Sizdek temel sorun kârsızlık mı?

Buradan yanlış bir mesaj çıkmasın ama kârlılık bizim için çok önemli. 2012 yılında 380 milyon TL'lik prim ürettik. Yeniden yapılanmaya ve portföyü yenilememize rağmen büyümeye devam edeceğiz. Bu yıl 420 milyon TL prim üretimi hedefliyoruz.

Trafikte yüzde 40 müşteri kaybını göze alıp aynı primi üretmeyi nasıl başardınız?

Trafik sigortasında fiyatları artırdık. Ama buna genel bir artış olarak bakmamak lazım. Doğru riske doğru fiyat verdik. Bazı alanlarda hâlâ ucuzuz. Ama bazı işlerde aktüeryal hesaplar yaparak yeni primler belirledik. Tesadüfe bırakılmış bir tarife sistemimiz yok. Yeni müşterileri iyi fiyatlarla sigortalıyoruz. Çok güvendiğimiz bir trafik tarifemiz var. Bu tarifeye bu yıl trafik branşında küçülebildiğimiz kadar küçüleceğiz. Ama sonunda kârlı bir portföy yakalayacağız.

HDI bir kasko ve trafik sigortası şirketi mi?

Böyle bir algı mı var?

Bu algı daha önceki yıllarda oluşmuş olabilir. Ama artık yavaş yavaş sıyrılıyor. Oto sigortalarının portföyümüzdeki payı yüzde 70'lerdeydi. Şimdi bu oran yüzde 60'a indi.

HDI dünyada büyük Türkiye'de küçük. Bu böyle mi devam edecek?

HDI, Avrupa'nın büyük ve kârlı şirketlerinden biri. Ama burada küçük bir şirketi (İhlas Sigorta) satın alarak pazara girdiler. Bu bizim de çok mutlu olmadığımız bir tablo. Ama HDI'ı bünyesinde bulunduran Talanx Grubu'nun Türkiye iştahı çok yüksek. Organik büyümenin yanı sıra inorganik büyü-



Ceyhan Hancioğlu

meye de sıcak bakıyorlar. Hatta bu konuda küçük çaplı bir iki temasları da oldu. Hâlâ da oluyor. Ama doğru zamanda doğru fiyatla alım yapmak istiyoruz.

Son 6 aylık dönemde Polonya'da ciddi alımlar yapıldı. Orada üç şirketin sahibi durumundayız. Ciddi satın almalar yapıldı. Neden mi Polonya örneğini veriyorum? Çünkü Talanx Grubu'nun yatırım yaparak büyümek istediği dört ülke var. Bunlar Latin Amerika'da Brezilya ve Meksika, Avrupa'da ise Polonya ve Türkiye. Bu da bizim için önemli bir şans.

Nasıl bir yönetim anlayışınız olacak?

Biz "önce insan" diyen bir yönetim olacağız. Önce personelimizin mutlu olması lazım. Buna önem vereceğiz. Ardından iş ortaklarımızın, sonra da sermayedarlarımızın

memnun olması için çaba göstereceğiz. Böyle olunca herkesin çalışmaktan keyif alacağı bir şirket haline geliriz.

HDI Sigorta bir acente şirketi mi?

Evet, bu da bizim için zaman zaman polemik konusu oluyor. Portföyümüzün yaklaşık yüzde 80'ini acenteler üretiyor. Ama bu bizim sadece acente şirketi olduğumuz anlamına gelmez. Ya da diğer dağıtım kanallarında olmayacağız anlamına da gelmez. Diğer dağıtım kanallarımızla acentelerimize katkı sağlayan bir şirketiz. Ana dağıtım kanalı acenteler olan bir şirket olmaya devam edeceğiz. Acentelerimizin daha çok ürün satması için onlara her türlü desteği vereceğiz. Bu noktada acente sadakat oranımızın çok yüksek olduğunu da belirtmeliyim.



Sigortalı olmak yetmez!

Hasar taleplerinde çok sık karşılaştığımız hatalardan biri tutanak tutulmaması. Birçok hasar tutanağı sigortalıların çalıştığı nakliyecilerle arası bozulmasın diye tutulmuyor. Halbuki çoğu nakliye firmasının da sorumluluk sigortası bulunuyor. Yani sigortalılar boşu boşuna mağdur oluyorlar. **Musa Günaydin** / Sigorta Eksperti

Taşıma ve nakliyat sektöründe işlemler bazen o kadar hızlı halledilmek zorundadır ki dakikaların bile bu süreçte kazandığı öneme şaşırırsınız. Emtianın sevkiyatında menfaati bulunan “gönderen, taşıyan ve alıcı” üçgeninde her bir tarafın hak ve yükümlülüklerini yazılı hükümlere bağlayan yasalar var. Oysa işler bazen öyle baş döndürücü bir şekilde seyredebiliyor ki bunun neticesinde günü kurtarayım derken aslında haklarımızı güvenceye alan mevzuatı dahi göz ardı ederek kendimizin kiyle beraber tüm takım arkadaşlarımızın emeğini de çöpe atıyoruz.

Nakliyat serüveninde emtiadan sorumlu olanların bilgisizliğinin yanı sıra işin zorunlu kıldığı “hızlı hareket etme” mecburiyeti de hataları beraberinde getiriyor. Gümrük bürokrasisi, antrepolardaki, limanlardaki mal yükleme-boşaltma işlemleri, malınızı taşıyacak kamyonların gün içindeki “se-yir yasağına” kalma korkusu, malınızı taşıyacak geminin kalkmak üzere oluşu ve üstüne üstlük bir sonraki geminin bir ay sonra olması gibi insanın aklını başından alan olasılıklar ister istemez normalde gönderilmesine veya alınmasına asla izin vermeyeceğiniz malların bir an evvel gönderilmesi veya alınması için çırpınmanıza neden olabiliyor. Peki sonra ne oluyor?

Aslında esas ıstırap burada başlıyor. Diyelim ki bir makine ithalat işlemi gerçekleştireceksiniz. Gümrüğe gelen mallar daha yolda iken satıldığı için bir an evvel gümrükleme işlemlerinin bitirilerek yurt içindeki alıcısına göndermek istiyorsunuz. Zaten alıcının da makineye ihtiyacı olduğundan sürekli makinenin gelip gelmediğini soruyor. Nihayet gümrükleme işlemleri bitirilip mal deponuza geldiğinde haliyle malı kamyonundan indirmeniz gerekecek ama firmanıza ait forklift olmadığı için bir nakliye firmasından forklift hizmeti alıyorsunuz.

Fakat o da ne? Forklift operatörü makineyi indirirken yere düşürüyor. Ancak makinenin ambalaj kasası o kadar sağlam görünüyor ki ufak tefek ezilme ve ahşap kasadaki sıyrılmalardan başka bir hasar olmadığı için makinenin zarar görmediğini düşünüyorsunuz. Zaten aceleniz de var. Forklift hizmeti aldığınız firma da sürekli çalıştığınız insanlar olduğu için makinenin düştüğüne dair tutanak tutturmaya yüzünüz tutmuyor.

Müşterinizin makineye acil ihtiyacı olduğu için ertesi gün kendi aracını gönderip teslim almak istiyor. Yapılan teslimat için bir sevk irsaliyesi düzenliyorsunuz ve müşterinizin araç sürücüsüne uzatıyorsunuz. Sürücü ambalajın çevresinde şöyle bir dolaşıp gördüğü ezilme ve çizilmeleri not edip size de imzalatarak makineyi teslim alıyor.

Makineyi alan müşteriniz birkaç gün sonra sizi arayarak makinenin arıza verdiğini ve çalışmadığını söylüyor. Aklınıza makinenin tahliye işleminde yere düştüğü geliyor ve sigorta şirketine başvuruyorsunuz. Gelen sigorta eksperinin yaptığı incelemede ekspere durumu anlatıyorsunuz. Ancak hasarın nerede, nasıl ve kim tarafından verildiğini ispat eden bir tutanak olmadığı için hasarınız da doğal olarak sigorta şirketi tarafından sigorta eksperisi görüşü doğrultusunda reddediliyor.

Oysa ki hasar anında, gözle görülür bir hasar olmasa dahi makinenin düştüğünü belirtir bir hasar tutanağı tutulmuş olsa idi mal bedeli sigorta kapsamında muhtemelen ödenecekti. Bu hasar tipi çok sık karşılaştığımız hasarlar arasında bulunuyor. Bu tür hasarlarda makinenin arızası basit bir tamir işlemi ile de giderilebilecek olmakla birlikte hasarın büyüklüğüne göre emtianın pert olmasına kadar da gidebiliyor. Bu da iş sahipleri açısından büyük ekonomik kayıplara neden olabiliyor.

Herhangi bir hasar tespitinde tutanak düzenlenmesi ve malı teslim eden tarafa ihtarname gönderilmesi malı sigorta etmek kadar önemlidir.

Sigortalılar boşuna mağdur oluyorlar

Komik gelebilir ama birçok hasar tutanağı sigortalıların çalıştığı nakliyecilerle arası bozulmasını diye tutulmuyor. Halbuki çoğu nakliye firmasının da sorumluluk sigortası bulunuyor. Yani tutanak tutulsa da nakliye şirketine rücu olacak hasar tutarı zaten nakliyecilerin sorumluluk sigortalarından karşılanacağı için yukarıda anlattığımız gibi durumlar boşu boşuna yaşanıyor ve sigortalılar mağdur oluyorlar.

Mal sahipleri açısından bakıldığında, emtianın sevkiyat esnasındaki taşıma sorumluluğu kabaca nakliye firmalarında denilebilir (depo, antrepo, forwarder vs. firmalarını saymazsak). Nakliyecinin taşımasını gerçekleştirdiği emtianın hasarlı olarak teslim alındığı veya teslim edildiği, hasarın nakliyat evraklarının üzerine not edilmesi veya hasar tutanağı tutulması ile anlaşılabilir. Yani nakliyecinin emtiayı sigortalıya teslim ederken bir hasar tespit edilmesi durumunda nakliyecinin de imzasının bulunduğu bir hasar tutanağı düzenlenmeli veya CMR belgesi, taşıma irsaliyesi gibi nakliyat belgelerine, emtia teslim alınırken hasar notu yazılmalıdır.

Tutanak veya hasar notu bulunmayan emtialar alınıp da hasar ihbarında bulunulduğunda hasarın nerede ve nasıl meydana geldiği tespit edilemeyeceği için söz konusu hasar teminat dışında kalabilir.

Ancak kapalı kaplarda alınan ve ilk aşamada hasarın fark edilmesinin olanaksız olduğu durumlarda emtianın nakliyeciden teslim alındığı tarihten itibaren yedi gün içinde (pazar hariç) nakliyecinin firmaya noter aracılığıyla ihtarname çekilmesi gerekiyor. Süresi içinde çekilen ihtarnameler de hasar tutanağı yerine geçiyor. Ancak ihtarname süresi içinde çekilmezse hasar olsa dahi nakliyecinin firma sorumluluktan kurtulacaktır. Tüm bunların dışında, hasarlı mal araç üzerindeyken, aracın plaka, konteynır numarası gibi ayırt edici özelliklerinin de fotoğraflarının alınması gerekebilir. Söz konusu fotoğraflar tutanak yerine geçerse de emtianın sigortalıya hasarlı olarak teslim edildiğini ve hasarın sorumluluğu-

nun sigortalıda olmadığı kanaatinin oluşmasına yardımcı olacağından büyük önem taşımaktadır.

Tutanak neden önemli?

Sigorta şirketleri sigortalıya hasar tazminatını ödedikten sonra halefiyet prensibi gereği hasara sebebiyet veren kişi veya kurumlara karşı ödediği bedel tutarında tazminat talebinde bulunur. Sigorta şirketinin bu hakkı kullanabilmesi için hasarın nedeninin hukuki delil ve kanıta dayandırılması gerekiyor.

Ancak burada unutulmaması gereken en büyük ayrıntı, tutulan tutanağın, hasarın sorumluluğunu nakliyeciyeye yüklemekten öte, hasar sorumluluğunun sigortalıda olmadığını ispat etmesidir. Örneğin Kayseri’de, emtianın bulunduğu antrepoya 20 dakika mesafedeki sigortalı deposuna sevk elden kumaş emtiasında tespit edilen deniz suyu hasarından dolayı hasar tutanağı tutulabilir. Ancak tutulan bu tutanak hasardan bu nakliyecinin sorumlu olduğunun ispatı için değil malların sigortalıya hasarlı olarak ulaştığının ispatı içindir.

Durum böyle iken, her ne kadar sigorta yaptırırsak yaptırılmalı nakliyeciyeye teslim etmede veya teslim almada kontrol etmemiz gerektiği, buna bağlı olarak herhangi bir hasar tespiti durumunda tutanak düzenlenmesi, ek olarak da malı teslim eden tarafa ihtarname gönderilmesi malı sigorta etmek kadar önemlidir.





Modayı gazeteciliğe tercih eden Mehmet Köymen, başarısıyla bunun doğru bir seçim olduğunu gösteriyor. Ünlülerin en popüler modacılarından birisi olan Köymen ile moda dünyasını konuştuk...

Berrin Vildan Uyanık /
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Gazeteciden modacı olur mu?

Hukukçudan, doktordan, gurmeden gazeteci olanı çoktur da gazeteciden modacı olan herhalde pek yoktur diye düşünüyorsanız yanılıyorsunuz, çünkü var! Hem de çok ünlü... Üstelik terzilik denen ustalığı ellerinde taşıyan; çizgiden renklere görsellik isteyen bir yeteneği ruhunda, kalbinde hisseden biri Mehmet Köymen. Onun deyimiyle, 'genç nesil modacılar saygıda kusur ederek hakkını yeseler' de, biz Köymen'in hakkını teslim edelim. Güler yüzlü, tatlı dilli, işinin ehli... Kreasyonları insanı heyecanlandırıyor, sosyal sorumluluk projelerindeki çalışmaları keyif veriyor, New York gibi moda başkentlerindeki gövde gösterileri gururlandırıyor. Başarı merdivenlerini Türkiye'nin sayılı

haute couture markalarından biri olarak turmanan Mehmet Köymen'in atölyesinde, haremindedir. Yıldırım Mayruk gibi dev bir ismin öğrencisiyle moda dünyasını, yeni trendleri konuşuyoruz. Çaylarımızı yudumlarken, Türkiye'nin jet sosyetesini, ünlü ailelerini tepeden turnağa giydiren, müşterilerini adeta Oscar törenlerine gidermiş gibi hazırlayan Köymen'i dinliyorum, dinlemeye doyamıyorum... Siz de buyurun...

Gazetecilikten moda dünyasına yolculuğunuz nasıl başladı?

Bir işi bilmeden, mutfağında öğrenmeden yaparsanız, hep yarı yolda kalırsınız. O yüzden çok büyük bir emek sarf ederek bugünlere geldim. Yoksa ben gazeteciydim.

Gazetecilik okudum. 1989 yılında Yıldırım Mayruk'u tanımlamla her şey değişti. Altı sene Hürriyet Gazetesi'nde Elele dergisinde çalıştım. Sonra; Seçkin Türesay benim babam gibiydi ve amcamın çok yakın arkadaşydı, onların sayesinde Günaydın'a girdim ve beni moda editörlüğüne kadar getirdiler. Gazetede magazin haberleri yapıyordum. O dönemde bütün gazeteler Çağaloğlu'ndayız; bir iş ya da bir defile olduğu zaman iki üç tane araba vardı hepimiz bu arabalarla işlere giderdik. Sonra işimiz bitince yine aynı şekilde bu araçlarla gazeteye dönerdik. Kendi haberimi yazardım bir bakardım diğer gazetelerden de beni ararlardı. Sen modayı bizden daha iyi biliyorsun bizim çektiğimiz fotoğrafların altına da bir şeyler yazsana

diye. Ben de oturur diğer gazetelerdeki arkadaşların haberlerinin resim altlarını yazardım. Erdoğan Sevgin bir gün bana, “Bundan sonra moda ile ilgili haberleri yap” dedi. Ben de kendisinden künyede beni ‘Moda Editörü’ olarak yazmasını istedim. O da bana “Moda Editörü ne demek, gazetede bir tane editör olur o da gazete editörüdür” dedi. Ben de “Hayır Avrupa’da bu iş ile ilgilenenlere bu ünvanı veriyorlar” dedim. Ve beni Saklambaç gazetesinin künyesine “Moda Editörü Mehmet Köymen” olarak yazdılar. Böylece moda serüvenim başlamış oldu.

İlk giysinizi kimin için yaptınız?

Moda editörü olarak çalışırken Yıldırım Mayruk’un yanına gidiyorum, orada Seçil Heper, Gönül Akkor, Behiye Aksoy, Yüksel Uzel gibi isimler prova yapıyorlar ve ben de elbiselerin nasıl yapıldığına bakıyordum. Yıldırım Mayruk da bana gösteriyordu, “Bak prova böyle yapılır, elbise böyle dikilir” diye. Aslında benim bu mesleğe çocukluktan gelen bir ilgim de vardı zaten. Merakla izliyor ve neyin nasıl yapıldığına bakıyordum. Akşam eve gelip haberimi yazdıktan sonra ben de bir manken alıp provalar yapmaya başladım.

Bir gün tesadüfen Müşerref Akay ile karşılaştık ve dedim ki “Ben kıyafet hazırlıyorum”, o zaman da modacı tabiri yok stilist deniyor. Aslında stilist diye de bir şey yoktur zaten, Türkiye’deki birkaç gazetecinin uydurmasıdır. Müşerref Akay kendisine bir elbise hazırlamamı istedi ve ben de diktim. Diktiğim elbiseyi gören Yüksel Uzel de kendisi için bir elbise istedi. Daha sonra Ayşegül Aldinç o zaman Maksim’de sahneye çıkıyordu ona da bir mayo hazırladım, mayonun üstüne payetlerle işlettiğim gümüş bir mayo diktim. Ayşegül Aldinç gümüş bir mayo ile ilk defa sahneye çıktı. Sonra bir baktım ki Nükhet Duru, Gönül Yazar derken popüler olmaya başladım ve beni modacı gibi görmeye başladılar. Ve ben de o zaman atölye açmak için

Teşvikiye’de yerler buldum ama gazeteden aldığım para bunu karşılamaya yetmiyordu. Babama yalvarmaya başladım. O da “Tamam, açın atölyeyi” deyince atölyeyi açtık.

Mesleğinizde kendinize örnek aldığınız kimse var mı?

Ben bu meslekte kendime bir tek kişiyi idol olarak gördüm, Yıldırım Mayruk’u. 25-26 yıl sonra arkama dönüp baktığım zaman ne kadar doğru bir insanı örnek aldığımı görüp kendimle gurur duyuyorum çünkü Yıldırım Bey hala Türkiye’nin en önemli ismidir. Kendisi bana da çok yardımcı olmuştur. Mesleğe ilk başladığım yıllarda bana dikiş dikmeyi öğretti. Tabi Cemil İpekçi ve Fevziye Tamer’e de her zaman dua ederim bana öğrettikleri ve yardımcı oldukları için. Şu anda üç -dört tane terziilik okulu bitirmiş gibi bir bilgi birikimine sahibim. Biz onların kuşağından devam ederek bugünlere geldik. Şu anda ise ben, Cengiz Abazoglu ve Nur Yerlitaş Türkiye’de neslimizin son örnekleriyiz. Gerçek anlamda haute couture yapan en son atölye üçümüzüz.

Yeni nesilde “haute coutere” modacılığına ilgi yok mu?

Bizden sonra gerçek anlamda haute couture yapan Dilek Hanif atölyesi var. Türkiye’de bizden sonra yetişen haute couture yapan bir nesil maalesef yok. Çünkü eline iğne ipliği alıp da dikiş diken ve çalışan eleman sayısı çok az ve artık yetişmiyor. Terzi okullarında da maalesef bu işin eğitimi verilemiyor. O nedenle ben iki tane arkadaşla destek veriyorum, bildiklerimi aktarmaya çalışıyorum.



Fotoğraf: Ömer Delice

Beğendiğiniz genç modacılar var mı?

Geçenlerde bir televizyon programına konuk oldum, bana genç modacılar kimleri beğeniyorsunuz diye sordular. Aslında bizim jenerasyonumuzda arkamızdan gelen genç modacı ve özellikle de couture modacısı yok çünkü ‘couture’ yok. Herkes şu noktada yanılıyor; biz modacı değiliz, terziyiz, atölyeyiz ve haute couture yapıyoruz. Bizden sonra yetişenlere baktığımızda, onlar bana göre konfeksiyoncular. Atölyelerde elbise diktiren, makinecilerle çalışan, prömiyerleri olmayan, parti malı yapıp dükkanlarına koyan küçük esnaf ve konfeksiyoncular. Haute couture dükkânda yapılmaz, mutlaka bir atölyenizin olması lazım, kullandığınız kumaşın markası çok önemli; özellikle ham ipek, keten, yün kullanıyoruz ve kullandığımız kumaşlar dünyanın en büyük markalarının kumaşları. Tüm dünyada haute couture kıyafet normal

“Son projem otistik çocuklar yararına”

Son 13 yıldır yaz ve sonbahar olmak üzere iki sezon koleksiyon hazırlıyorum. Bu koleksiyonların hepsi de Türk Böbrek Vakfı, Türk Kalp Vakfı, Türkiye Kanseri Savaş Vakfı, Türkiye Eğitim ve Gönüllüleri Vakfı yararına sunuluyor. Ayrıca Uluslararası 118 T, Uluslararası Lions Kulüp denetim firmasıyla çalışıyoruz. Onların da yönetimindeyim ve yaptıkları bütün projelerde yer alıyorum. Şişli Belediyesi işbirliğiyle, Alzheimer hastaları için bir proje gerçekleştirdik; Ritz Carlton Otel’de yapılan defileden elde edilen gelir ile Alzheimer Bakımevi kuruldu. Alzheimer hastası olan aileler, sabahleyin yaşlılarını yuvaya bırakır gibi bakımevine bırakıyorlar, akşam dönüşte de yaşlılarını tekrar alıyorlar. Yeni projemiz ise hem İstanbul hem Ankara ayaklı olacak. Geliri Otizm Vakfı’na, otistik çocukların rehabilitasyonu için bırakılacak. Bunların dışında her sene geleneksel olarak yaptığım bir Büyük Kulüp defilem var. Çünkü Büyük Kulüp’ün icra kurulundaki hanımefendilerin çoğu müşterim. Onlar hep bana “Mehmet Bey bizim kermesimiz var, biz çocuk okutuyoruz” deyip rica ediyorlardı. İlkini iki sene önce yaptık ve bu sene bir tane daha gerçekleştirdik. İlkbahar/ Yaz 2013 Mayıs ayında sunulacak Sait Halim Paşa Yalısı’nda, arkasından da Ankara’da gerçekleştireceğimiz bir projemiz var.

bir marka kıyafetten çok daha pahalıdır. Çünkü işçiliği çok ayırıdır ve bunu diken kişinin markası üstündedir. Kaşe fiyatı vardır. Üstündeki işçilik ve malzeme çok daha lüks ve en kaliteli materyaldir. Şimdi baktığımda ise Osmanbey’de genç modacıların mağazalarını görüyorum, hepsinin markaları Eminönü’nden alınan kumaşlar... İşçilik yok. Kötü malzeme, tabi ki bunlar haute couture değil. Ayrıca bir haute couture hiçbir zaman sosyete pazarında tezgâh açmaz. Sonra giydiği kıyafeti yüzde 50 indirimli satıyorlar, bunu bir marifetmiş gibi de açıklıyorlar. Haute couture kıyafet giydikçe değer kazanır, yıllar geçtikçe şarap gibi değerlenir ve bu kıyafetler hiçbir zaman

Fotoğraflar: Sinan Özel



indirimli yani outlet olarak satılamaz.

Haute Couture’ü özel kılan nedir?

Haute couture, kişiye özel tasarlanmış ve dikilmiş yüksek modadır. Adeta bir sanat eseri niteliğindedir. Yani bana bir arsa veriyorsunuz ve ben o arsanın üstüne kimsede olmayan muhteşem bir yapı yükseltiyorum. Haute couture bir tanedir, başka emsali yoktur; aynı elbiseyi bir başkasına yapamazsınız. Bir haute couture elbisenin fiyatına dünyanın en büyük markalarından on tanesini alabilirsiniz.

Türkiye’de yeterince ciddiye alınmıyor ve eğitimi verilemiyor mu?

Fransa ve İtalya haute couture’üyle ve modasıyla ayakta. Ancak Türkiye’de bu iş çok hafife alındığı için her önüne gelen haute couture modacı olmuş. Rumeli Caddesi’ne çıkın elli tane haute couture atölyesi var ama daha ne olduğunu bile maalesef bilmiyorlar. Biz terziyiz, konfeksiyoncu değiliz. Biz elde yapıyoruz. Elbisenin iki tarafı dikişle çekilir, geri kalan her şey el işidir. Sıvama işleme elbise yapılıyor, kasnakta işleniyor. 15 gün, üç kız işliyorlar kasnakta. Ondan sonra biz

elbiseyi yapıyoruz. İşçiliği, kalitesi ve kullandığımız kumaşlardan dolayı da pahalı oluyor. Yalnız elbise ile bitmiyor ki; saçınızdan, takacağınız mücevhere kadar her şeyi özenle hazırlıyoruz. Çalıştığımız birçok mücevherci var. Sizi o gece bir Cannes Film Festivali’ne gidecekmiş gibi hazırlıyoruz.

Bizim neslimiz bütün bunları görerek, öğrenerek bu günlere geldik. Şimdiki jenerasyonda kimseyi kendim ile kıyaslayamam, ben nasıl Yıldırım Mayruk ile kendimi bir tutamazsam... Yıldırım Bey benim yaşım kadar mesleğine ömür vermiş birisi. Onun yanında hala ceketimi ilikliyorum. Fevziye Hanım’ı gördüğüm zaman elini öpüyorum. Bunlar ekol insanlar. Ama bizden sonraki genç modacılarla tabi ki kendimi bir tutamam. Zaten bu saygı çerçevesinde yapılabilecek bir iş. Genç nesillerin de bana saygı göstermeleri lazım. 26 yıldır bu mesleği yapıyorum, giydirmedığım ünlü ve tanınmış insan kalmadı. Çıtayı hep yükselterek gitmeye çalıştım.

Peki, sizin Yıldırım Mayruka gösterdiğiniz saygıyı, genç modacılar size gösteriyor mu? Göstermiyorlar! İki tane yemekte, davette karşılaşıyorsunuz, kafalarını çeviriyorlar.

VAKIFBANK WORLDCARD'DAN 3kat Worldpuan'la fazla seyahat!



ALİŞVERİŞTEN
ANLAYAN
**cömert
kart**



SMS
Kart başvurusu için;
VB yaz,
TC Kimlik Numaranı
5724'e gönder.

444 0 724 / vakifkart.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

f t vakifbank

Big guarantees for small premiums



Personal accident and health insurance products attract customers with lower premiums and special promotions. It is possible to have insurance protection against accident, illness, income or travel accidents for as low as 5-10 TRL premiums per month. While simple personal accident

products' premiums are affordable, there are significant number of people who bought these products spontaneously via telephone or ATM machines. According to the Insurance Association of Turkey 12 million people had have personal accident insurance last year. In addition, 100

thousand people bought illness insurance and 1,5 million people had travel health insurance.

Generally named under accident and health, these small insurance products usually provide accident, travel, supplemental health and theft protections. For example it is possible to have an unemployment or illness protection for 15-20 TRL per month, or credit card protection for 10 TRL per month.

Burak Gündüz, General Manager of Atalante Sigorta, said that small products attract customer with additional promotions such as dental health package. Gündüz said that their most popular product is personal accident with emergency hospital expenses and compensation for illness and death. "Some promotions that we offer with the products attract customers, such as free medical check-up, dental health care, discounts in private health institutions", Gündüz said.

"The next step is fund size"

Garanti Emeklilik ve Hayat has become the biggest private pension company in terms of the number of participants. While it has around 670.000 participants, the next step for the company is to have the biggest pension fund among 17 companies.

Cemal Onaran, the new General Manager of Garanti Emeklilik ve Hayat, estimated that there will be 600-700 thousands new participants in private pension system (BES) in 2013 and 20 per cent of them will prefer Garanti. "We like to reach 1 million participants by

the year of 2015. We'll continue to be the most preferred pension company" he said. Onaran, pointed out that there is only 3 million people participated to BES although there is 30 million potential participants in Turkey. Regarding to critics towards portfolio management companies, he argued that 2011 generally was a bad year for fund managements, however, pension funds created 17 per cent revenue on average in 2012. "We have pension investment funds with 55- 60 per cent return rates in 2012" he said. Garanti Emeklilik and



Hayat was established in 1992 and started to sell pension plans in 2002.

“Don’t be late for insurance”

Metin Oğuz, Deputy Manager of Anadolu Sigorta, pointed out the advantages of having private health insurance in early ages. “It becomes difficult to have happy togetherness with customers who have entered the insurance system lately”, he said. Anadolu Sigorta has adopted new approaches in health insurance. Its new product, “Opportunity Policy in Health”, offers attractive prices and protection to individual customers. The new product covers the expensive cost of advanced diagnostic methods with 20 per cent participation rate payments. Many Anadolu customers have met private

health insurance for the first time by its new product. “We aim people to enter the system as early as possible so they can benefit from it for a longer time. We want both the system and the insured win” he said.

Metin Oğuz argued that it becomes more difficult to change a health insurance company as you get older because of wayleaves, special situations, exemptions etc. “It is for the benefit of the insured to have a life-long relation with the insurance company, especially when you had an important illness” he said.

Arguing classic private health insurance policies are very costly, Oğuz recom-



Metin Oğuz

mends health policies with inpatient benefits and modern diagnostic methods.

A joint insurance for geothermal risks in Turkey

Munich Re and IFC have announced an agreement to develop and pilot geothermal exploration risk insurance in Turkey. With the new advisory services agreement Munich Re will be supported by the International Finance Corporation (IFC) in identifying and preparing suitable geothermal projects in Turkey that will use exploration risk insurance to reduce their exposure to the geothermal-well productivity risk.



Four pilot projects will be supported under the agreement, expected to facilitate 420 million dollars of private-sector investment and to lead to the installation of 140 MW of geothermal capacity. Munich Re’s partner is the IFC, a member of the World Bank Group. The project is funded by the Global Environment Facility (GEF).

Ansgar West, head of Munich Re’s Financial & Entrepreneurial Risks unit, said: “Deep geothermal heat is considered a very promising form of renewable energy. However, the substantial drilling and development costs associated with this technology often constitute a huge investment barrier because there is a certain risk of not making a find, in which case the investment is lost. With our expertise, we can assume renewable energy risks that are not everyday occurrences and thus help provide greater investment security.”

Bancassurance grows globally

A new report from UK based market research, publishing and consulting firm Finaccord concludes that 16 developed and emerging markets in the Asia-Pacific region and Latin America offer the most growth potential for bancassurers. The report also points out that the magnitude and nature of opportunities vary greatly from country to country. Finaccord said that “Established that the distribution share of banks is highest for life insurance in Brazil, France, Italy, South Korea and Spain, and for non-life insurance in Brazil, Chile, India, South Korea and Spain. In contrast, they are weakest for life insurance in Chile, India, Japan, the UK and Vietnam and for non-life insurance in China, Germany, Italy, Japan and Vietnam.”

“Our plan is ready for 3 years”

HDI Sigorta has 380 million TRL premium production and 45 million TRL loss last year. Most of the loss was derived from bodily injuries. In fact, the company was not able to achieve the success that was expected for the last 3 years. However, a new plan, prepared at the end of 2012, shows that the new management is committed to reverse this picture and turn HDI Sigorta into a profitable company. Ceyhan Hancıoğlu, the new General Manager of HDI Sigorta, explained how the new management style based on ‘human’.

“Human will be in the centre of new management style. We work to satisfy our employee, first, and then our business partners, and then our

investors. We will make it a type of company that everybody will enjoy to work for”, he said.

Hancıoğlu also mentioned the new management plans. He said that they have prepared a plan for the next 3 years in which the company would profit first and then grow. “We have built our plan on the base of profitable growth. In the first step, we’ll do some reformation about the management of technical tariffs. Second step will be loss management and the third, will be about cost management” he said.

Alongside a 3 years plan, Hancıoğlu expects that the company will start to announce profit next year.

As an affiliation of the German insurance giant, Talanx International



AG, HDI Sigorta is providing services with hundreds of agencies throughout Turkey.

Cyber risks might knock your door too!

There are 2,5 billion internet users in the world and 23 million internet users in Turkey. As the number of users increases, cyber risks get bigger. New crimes of the cyber world has become common threats for many companies. In fact, most of them try to protect themselves against cyber

threats. On the other hand national states have taken some measures. For example the European Union prepares to adopt a new directive on cyber-risks that companies are exposed. If the directive is passed, companies that operate critical infrastructure or provide an internet-based informa-

tion service must adopt cyber risk management practices. Furthermore they must meet a minimum standard of network security in order to minimize the threat caused by cyber-attacks.

Gönenç Gürkaynak, an experience lawyer on cyber risks, said

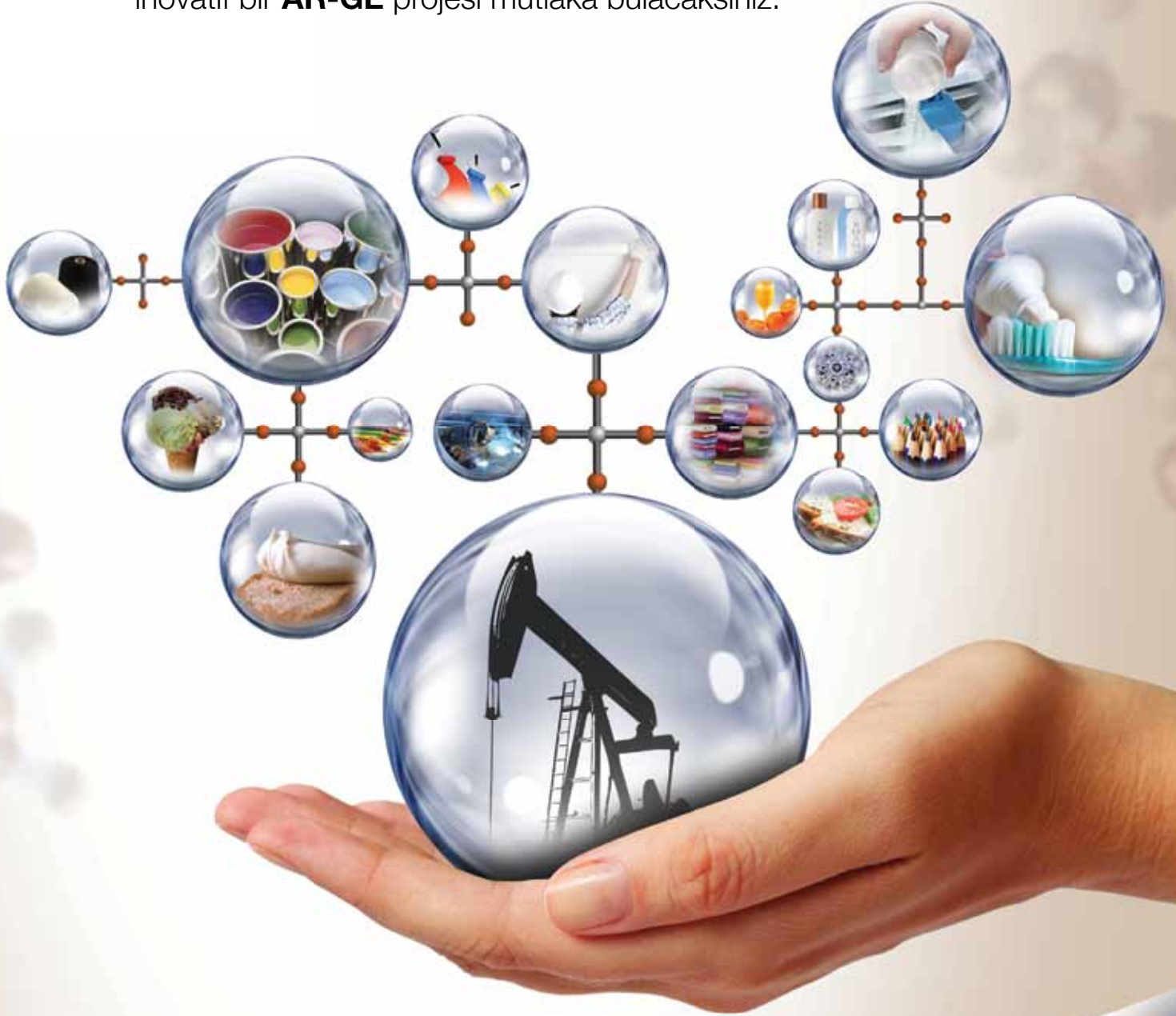
that Turkey also have legislation on cybercrimes, however, it is not sufficient in an environment that changes so quickly. Besides, Gürkaynak pointed out that damages caused by some crimes cannot be compensated with the law such as reputation damages. Therefore it is important to use cyber risk protection especially for web-based or e-trade companies. The first cyber risk protection has been introduced by American International Group (AIG) in Turkey at the end of last year. Designed to protect against the potential impacts of a cyber threats, CyberEdge covers financial, legal, investigative and reputation exposures. AIG outsource forensic investigation, public relations and law services from experienced companies. These services help to rebuild the customer’s reputation.



40 yıllık birikim, ileri teknoloji yüksek kalitenin buluşma noktası

40 yılı aşan bilgi birikimi ve teknolojiyle **ACISELSAN** laboratuvarları, boya sanayinden kozmetiğe onlarca sektörden binlerce ürüne, yüksek kalite katmaya devam ediyor.

ACISELSAN laboratuvarlarında sizin ürününüz için de inovatif bir **AR-GE** projesi mutlaka bulacaksınız.





Uzun vadeli yatırımların en iyi adresi: BES

Geçen ay yeni BES'in tasarruf alışkanlıklarına etkisinden bahsetmiştik. Bu ay sayfamızda aynı konunun paralelinde yer alan yeni BES'in yatırım noktasından konuyu değerlendirelim... **Dalkan Delican** / BES Uzmanı

Aylık birikimlerle büyük meblağlara ulaşmak mümkün mü? Tabi bu soru biraz eksik kalıyor. Büyük birikim kişiden kişiye değişir, ama ödenen tutarlar ile toplam birikim arasında misliyle fark varsa, birikim büyüktür. En azından ben öyle düşünüyorum... Yeni BES'te on yıl sonra ve 57 yaşında devlet katkısının tamamına hak kazanılması ve stopajın aynı kriterler için getiriden yüzde 5'e düşmesi herkesi bir konuda yanılttı! BES'ten en kısa zamanda azami fayda sağlamak için 46 yaşında BES'e girmek optimum yaş olarak kabul edilmeye başlandı. Halbuki öyle değil, neden? BES'e ne kadar erken girersek o kadar avantajlı oluyoruz.

Bu tabloya göre 250.000 TL birikim sahibi olmak isteyen bir kişi her yıl net yüzde 5 getiri sağlayan bir sisteme(!) hangi yaşta aylık ne kadar ödeme yapması gerektiğini görebilir. Bugün 20 yaşında olan ve 57 yaşında 250.000 TL birikim sahibi olmak isteyen birisi aylık 212 TL'yi 433 ay ödeyerek hedefine ulaşabilir. Toplamda ödediği tutar ise 91.600 TL civarındadır.

Aynı hedefe ulaşmak isteyen 46 yaşındaki bir vatandaş ise aylık 1.603 TL'yi 121 ay boyunca ödemelidir. Toplamda ödediği rakam ise 194.000 TL civarındadır.

20 yaşında tasarruf etmeye başlayan biri aylık ödemeler toplamının iki buçuk katından daha fazla bir birikime ulaşmaktadır. Yüzde ile ifade edecek olursak 433 ay boyunca takistile ödediğinin yüzde 172 oranında getiri sağlamış olur.

46 yaşındaki yatırımcının ise elde edeceği fayda ancak yüzde 29 olacaktır.

20 yaşındaki daha uzun süre ödemiştir ama toplam ödediği daha azdır.

Bu yatırım sisteminin Bireysel Emeklilik olması durumundaysa birikim tutarı 20 yaşındaki yatırımcı için hedeflenen tutarın yaklaşık yüzde 25 daha fazlası olacaktır. Yani 312.500 TL... 46 yaşındaki yatırımcının da birikimi BES'te daha fazla olacaktır ama 312.500 TL'nin altında kalacaktır. Çünkü Devlet 2013 yılı için aylık 1.000 TL'lik ödemelere yüzde 25 katkı yapmaktadır. Buradaki durumda aylık ödeme 1.603 TL olduğundan devlet katkısından elde edeceği fayda yüzde 25'e çıkması için aylık brüt asgari ücret ortalamasının 1.603 TL ve üzerinde olması gerekir.

Son olarak, aklınıza şu soru gelebilir. 57 yaşında elde edilmesi hedeflenen birikimin bugünkü satın alma gücü düşmeyecek mi? Elbette düşecek. Ancak ödemeleri enflasyon oranında arttıracak olursak, birikim daha yüksek olacak ama satın alma gücü korunabilecektir.

Sağlıkla kalın...

Hedeflenen Birikim	250.000,00 TL	(57 Yaşında)	
Başlangıç Fonu	0,00 TL	(Aylık tasarruf tutarına ilave edilen toplu para)	
Getiri Oranı	5,00%	(Yıllık)	
Yaş	Tasarruf Edilmesi Gereken Aylık Tutar	Ödeme Süresi (ay)	Ödemeler Toplamı
20	211,51 TL	433	91.585,90 TL
25	286,38 TL	373	106.821,05 TL
30	396,29 TL	313	124.039,09 TL
35	566,70 TL	253	143.374,21 TL
40	854,64 TL	193	164.945,27 TL
45	1.419,94 TL	133	188.851,53 TL
46	1.602,65 TL	121	193.920,13 TL

Bireysel emekliliğe ne kadar erken başlarsak o kadar avantajlı oluyoruz.



Berrak
BERRAK

Bereketli
BEREKETLİ

Duyarlı
DUYARLI

Güvenli
GÜVENLİ

Huzurlu
HUZURLU

Faizsiz Emeklilik!

FAİZSİZ EMEKLİLİK

Türkiye'nin ilk ve tek faizsiz emeklilik şirketi
Asya Emeklilik'le tanışın, siz de damla damla biriktirdiğiniz
emeklerinizin karşılığını alacağınız
su gibi berrak bir geleceğe doğru adım atın.



ASYA EMEKLİLİK

Emekliliğiniz hayırlı olsun

*Devlet katkısı, yıllık brüt asgari ücretin
%25'i ile sınırlıdır.

Bank Asya Şubeleri
0850 222 55 55
asyaemeklilik.com.tr



Yeni BES ilk üç ayda 3,5 kat büyüdü

Yıllık faiz oranlarının yüzde 6 (gösterge tahvil) seviyesine gerilediği bir ortamda sistemden emekli olan bir katılımcı için birinci gün itibariyle yüzde 25'lik bir getiri söz konusu. **Alp Keler** / Ak Portföy Genel Müdürü

Geçtiğimiz altı aylık süre içerisinde ekonomi başında en fazla işlenen konuların başında devletin bireysel emeklilik sistemini ve dolayısıyla ülkedeki toplam tasarruf eğilimini desteklemek adına gündeme getirdiği devlet katkısı konusu yer aldı. Devlet katkısı tahminen bundan sonra da kendisine önemli bir yer bulacaktır. Devlet 2013 yılbaşından itibaren bireysel yatırımcının bireysel emeklilik sistemine yaptığı katkının yüzde 25'i oranında bireyin bireysel emeklilik hesabına katkıda bulunacak. Yapılacak katkının tutarı yıllık bazda yıllık asgari ücretin yüzde 25'i ile sınırlı olsa da veya yapılan katkılarının hak edilişi sistemde uzun süre kalmayı gerektirse de devlet katkısı uzun bir süre gündemden düşmeyecek gibi gözüküyor.

Yıllık faiz oranlarının yüzde 6 (gösterge tahvil) seviyesine gerilediği bir ortamda sistemden emekli olan bir katılımcı için birinci gün itibariyle yüzde 25'lik bir getiri söz konusu.

Katılımcı sayısında büyük sıçrama

Peki, medyadaki bütün bu bilgi bombardımanı ve bireysel yatırımcı açısından gündeme getirilen kayda değer katkı katılımcılar nezdinde ilgi uyandırdı mı?

Devlet katkısının başladığı 2013 yılbaşının ardından geçen üç aylık sürede sisteme yeni giriş yapan katılımcı sayısı 300 bin mertebesini aştı. Kıyaslama yapabilmek adına 2011 ve 2012 yıllarında ilgili sayının 80-100 bin aralığında olduğunu hatırlamakta fayda var. Yaklaşık 3,5



katlık bir büyüme söz konusu ve bu büyümedeki en önemli katkı yüzde 25'lik devlet katkısından kaynaklanıyor.

Yapılan katkılarda da büyük artış var!

Rakamlar bize gösteriyor ki sadece katılımcı sayısı bazında bir artıştan bahsetmek gelişmeyi anlatmak için yeterli olmayabilir.

Sisteme yapılan katkı paylarında da büyük sıçrama görülüyor. Önceki yılların Ocak-Mart dönemlerinde 650-900 milyon TL seviyesinde gerçekleşen sisteme katkı tutarı, 2013 yılı ilk üç ayında 1,5 milyar TL seviyesine ulaşmış durumda. Bu ise, büyük ölçüde, katılımcıların devlet katkısından maksimum ölçüde yararlanmak için bireysel katkı seviyelerinde artırıma gitmelerinden kaynaklanıyor. Ayrıca sisteme yeni katılımlar da bu rakamı artırıyor.

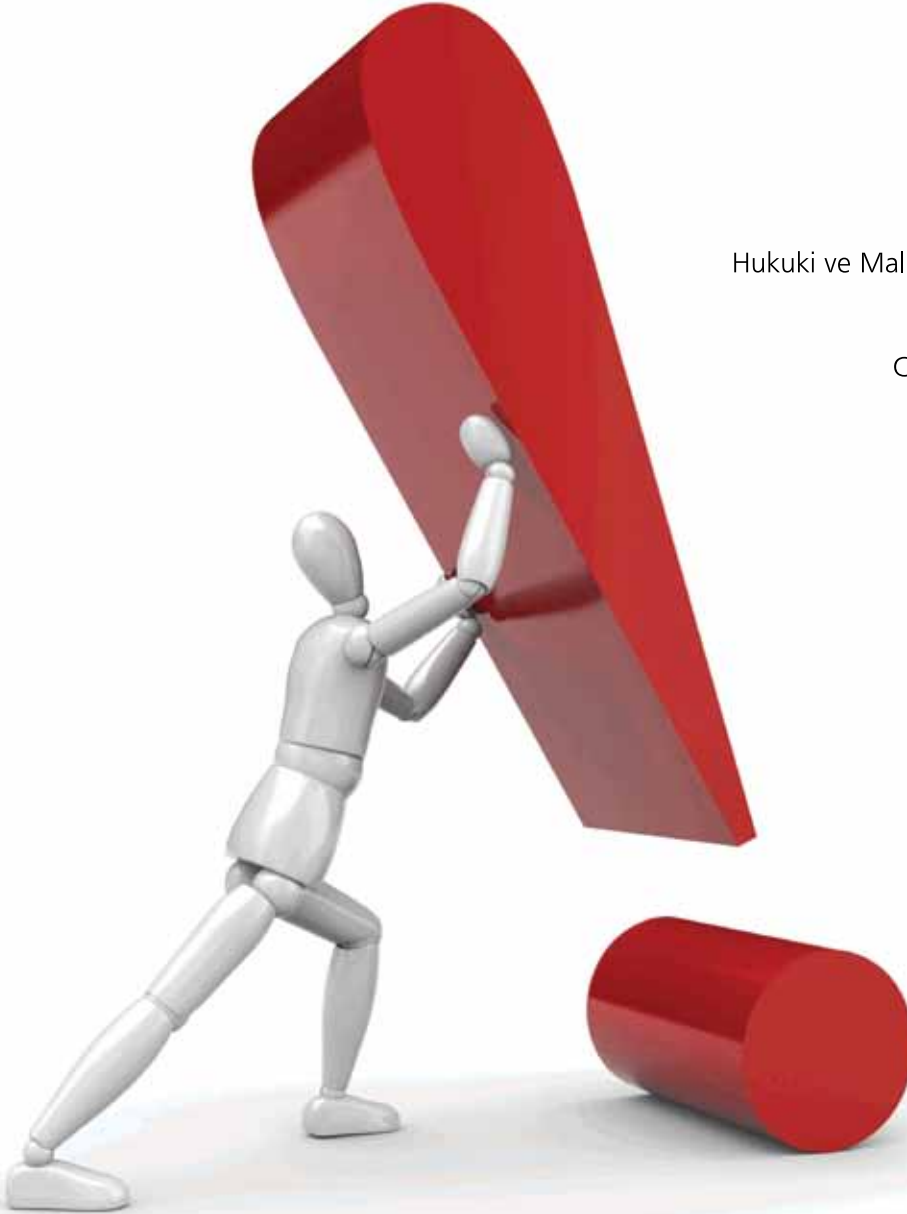
İlk üç ayda BES'e yeni giriş yapan katılımcı sayısı 300 bini aştı. Geçen yıllara göre yaklaşık 3,5 katı bir büyüme söz konusu.

Dönemler	Sisteme Yeni Giren Katılımcı Sayısı
2011 Ocak-Mart	97,415
2012 Ocak-Mart	83,953
2013 Ocak-Mart	311,974

Dönemler	Sisteme Yapılan Katkı Payı Tutarı (TL)
2011 Ocak-Mart	669,257,820
2012 Ocak-Mart	879,769,244
2013 Ocak-Mart	1,489,039,901

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 ✓
- PC Yardım ✓
- Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri ✓
- Hasar Yönetimi ✓
- Call-Center Hizmetleri ✓
- Butik Hizmetler ✓
- Oto Cam Hizmetleri ✓

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.

Türkiye’de sanat eserlerine yönelik ilgi hem koleksiyonerlik hem de yatırım anlamında hızla gelişiyor. Önceden depolarda saklanan eserleri artık galerilerde, kurumsal sanat evlerinde ya da büyük holdinglerin müzelerinde görmek mümkün. Sayıları hızla artan müzayade evleri de bunun bir göstergesi. Nitekim düzenli aralıklarla açık artırma yapan bu müzayeciler artık Türkiye’deki sanat piyasasının sarrafları haline geldiler. Onlardan biri de İstanbul Müzayede’nin sahibi Uğur Yeğin... Bir müzayeciyeye sorulacak ilk soru belki de bir sanat eserinin değerinin nasıl belirledikleri konusu. Çok farklı faktörlerin rol oynadığı bu alanda Yeğin öncelikle sanatçının aldığı sanat eğitimi ya da tecrübesi kadar ödülleri, sanat kariyerindeki istikrarının ve ürettiği sanat eserlerinin sayısının da önemli olduğunu söylüyor. Tecrübeli müzayeciler göz önüne alınacak diğer etkenleri şöyle açıklıyor:

“Alıcıların tercihi de değer üzerinde çok önemli etki yapıyor. Sanatının özgünlüğü, sanatçının duruşu, belli bir yaşın üzerinde olması çok önemli. Çünkü bazıları evlenip bırakıyor, bazıları daha sonra vazgeçiyor ya da performansı düşebiliyor.”

Yeğin’e göre yatırım yapılacak sanatçı aynı zamanda mutlaka belli bir yaşın üzerinde olmalı çünkü çok genç bir sanatçı, ne kadar yetenekli olursa olsun bir süre sonra küsebiliyor, vazgeçebiliyor ya da farklı dallara yönelebiliyor. “Gönlünüze göre beğenir alırsınız o ayrı bir konu. Ama yatırım aracı demek için uzun vadede bütün ömrünü bu sanata adanmış olmasının oturmuş olması lazım” diyen Yeğin’e göre sanatçı bu uzun maratonda kalıcı değilse zaten yatırım aracı olmaktan çıkıyor.

Nitekim sanatçının kalıcılığının göstergelerinden biri olan yaşı ve dolayısıyla tecrübesi, sanat eserinin değerlendirilmesinde önemli bir kriter olarak öne çıkıyor. “Okulu bitirdikten sonra bir sanatçının kendini

Bir sanat sarrafından yatırım tavsiyeleri

Türkiye sanat piyasasını, bir yatırım aracı olarak sanat eserlerini ve sigorta konusunu bu işin ustasına, Uğur Yeğin’e sorduk... “Genç yaşta sanatçılara yatırım yapmayın” diyen Yeğin’e göre, sanat yatırımda uzun soluklu ve özgün bir tarzı olan sanatçıların eserleri daha makbul...

Serap Sürmeli / ssurmeli@finansgundem.com

bulması öyle 3-5 yılda olacak bir şey değil. Kendi çizgisini oturtana kadar zaten o yaşa geliyor” diyen Yeğin, çok nadir de olsa genç yaşta dâhilere de rastlandığını vurguluyor. Bu dâhilere örnek olarak Andy Warhol’un keşfettiği ve Amerika’da sokakta yaşayan bir grafiti sanatçısı olan Basquiat’i gösteriyor. Yeğin, “Böyle yetenekler elli, yüz yılda bir dünyaya gelir. Van Gogh, Picasso gibi ekstrem yetenekler öyle kolay çıkmıyor. Mesela Picasso, daha 10-12 yaşlarında empresyonist resmin en üst noktalarına ulaşmıştı” diyor.

Türkiye’de de sanat piyasası gelişiyor

Türkiye’de resim sanatının geçmişinin batının birkaç yüzyıl sonrasına dayandığını söyleyen Yeğin, piyasanın henüz gelişme aşamasında olduğunu ifade ediyor. Resim piyasasının ressamlar, alıcılar ve araçlardan oluşan yapısının daha verimli çalışması gerektiğini savunan Yeğin, alıcılara, sanat konusunda daha bilinçli veya bilgili olan kişilere danışmalarını tavsiye ediyor. Sosyo-ekonomik koşulların iyileşmesine paralel olarak amatör alıcıların sayısının önümüzdeki dönemde artacağını öngören Yeğin piyasanın işleyişine dair görüşleri ise şöyle: “Sanatçılar, sanatın değişmez kurallarını göz ardı etmemeli. Özgünlük, sanatın evrensel kurallarına göre olmazsa olmazdır. Aracı durumda olan galericiler, danışmanlar,

uzmanlar ve müzayeciler de sanat piyasasının olmazsa olmazlarıdır. Son dönemlerde özellikle galericilerin rollerinin bazı sanat yatırımcıları tarafından alındığını görüyoruz. Sanatçı, galerilerde oluşan fiyatları adeta daha sonra atölyesindeki satışta iskonto için kullanacağı bir baz fiyat olarak kullanıyor. Bu da alıcılar tarafında gün geçtikçe daha yaygın olarak biliniyor. Bu üç sacayağının sağlıklı ve uyumlu çalışması durumunda resim piyasasının hızlı gelişeceğini umuyorum. Türkiye’deki resim piyasası kendi dinamikleri çerçevesinde yükselen bir trend içerisinde”.

Bir sanat yatırımcısı ve sarrafı olarak arkadaşlarına da tavsiyelerde bulunduğunu söyleyen Yeğin, “İnsanlar genelde yeni bir yere taşındıklarında veya dekorasyon değiştirdiklerinde bir iki resim alıyor. Koleksiyonerlik bazında olmasa bile sanat eseri alımının genele yayılacağını umuyorum. Türkiye’deki refah seviyesi yükseldikçe sanat piyasasının gelişmesini beklemek pek sürpriz olmayacaktır” diyor.

Sanatın değeri faiz gibi artmaz!

Peki bir sanat eseri ne zaman prim yapar? Yatırım aracı olarak sanat eserinin değerinin faiz gibi zaman geçtikçe belli bir oranda artmasını beklemenin yanlış olacağını vurgulayan Uğur Yeğin’e göre aldığımız eser uzunca bir süre belli bir fiyat aralığında

kalabilir. Ancak bazı durumlarda hızlı fiyat artışı görmek de mümkün. “Sanatçının sanat hayatını bir maratona benzetirsek; eserinin değerinde reel olarak inişli çıkışlı zamanlar olabileceğini tahmin edebiliriz” diyen Yeğin, öte yandan sanat eserlerinden seyrederek de keyif alınabileceğini, yani eserin sanat yönünü de hatırlatıyor.

Sanat piyasasında en çok bilinen eserler hiç şüphesiz resimler. Yeğin’e göre gelişmiş ülkelerdeki resim piyasasına göre Türkiye hayli geride duruyor. “Avrupa ve Amerika’da belli bir değerin üzerinde evde oturan kişiler para harcayarak sanat eserleri alıyor. Türkiye’de ise lüks bir evde oturup da hâlâ duvarına ucuz, taklit tablo asanların olduğunu görmek şaşırtmıyor insanı” diyen Yeğin, öte yandan, Türkiye’de her kesimden insanın da resim meraklısı olabildiğine işaret ediyor. Koleksiyoner dediğimizde akla hemen resim geliyor ama diğer alanlarda da Türkiye’deki koleksiyoner sayısı hiç de azımsanacak gibi değil. Yeğin, belge doküman, kitap, obje, Çanakkale ya da Kütahya seramikleri, gravür, harita ve fotoğraf biriktiren çok ciddi koleksiyonerler olduğunu söylüyor. “Son 10–15 yılda Türkiye’de koleksiyoner sayısı hızlı bir şekilde arttı. Türkiye’de belli konulara yoğunlaşmış çok zengin koleksiyonlara sahip kişi veya kurumlar var” diyen Yeğin, Osmanlı hat sanatıyla ilgili dünya çapında ünlü koleksiyonlar olduğunu söylüyor.

Yeğin’e göre koleksiyonerlerin ortak özelliği sanata olan tutkuları. Bunun yanı sıra ilgi ve gelişmiş bir sahiplenme duygusu da önemli. Yeğin, “Koleksiyonerde sahiplenme duygusu çok önemlidir. Yoksa o kişi müzeleri gezmekle yetinirdi” diyor.

Sigortacılar sanattan çekiniyor

Değerli her şeyde olduğu gibi sanat eserleri için de hırsızlık ve dolayısıyla sigorta da en az yatırım kadar önemli bir konu. Hele ki bir müzayede salonu işletiyorsanız. Ancak Türkiye’de sanat eserlerinin sigortalanmasın-



“Sanat eserleri pahalıdır’ algısının değişmesi gerekiyor. Çünkü artık herkesin bütçesine göre bir sanat eseri bulması mümkün.” **Uğur Yeğin**

da sorun olduğuna işaret eden Yeğin, “Sanat, maalesef sigorta şirketlerinin çok sıcak bakmadığı bir konu bu. Çok az sigorta şirketi sanat eserlerini sigortalıyor. Onları çok iyi anlıyorum. Çünkü sanat eserlerinin hem orijinalitesiyle ilgili hem de değerlemesiyle ilgili sorunlar olabiliyor” diyor.

Sanat eserinin orijinalitesinin yanı sıra gerçek değerinin saptanması aşamasında da bir standart metodun olması gerektiğini vurgulayan Yeğin, ayrıca, sanat eserinin değerinin zaman içerisinde değişiklik gösterebileceğini söylüyor. Yeğin’e göre önemli olan iki taraf

açısından da sanat eseri veya antikanın sigorta için doğru değerinin saptanması. Sanat eserlerine yönelik sigortanın gelişmesinin bu piyasaya çok önemli katkıları olacağına işaret eden Yeğin, “Sigorta sisteminin gelişmesi, sanat eserlerinin değerlemesini yapacak bağımsız kurum ve kişilerin ortaya çıkmasını ve gelişmesini de sağlayacaktır” diyor. İstanbul Müzayede için bir sigorta şirketi ile anlaşmak üzere olduklarını söyleyen Yeğin, antikalar, belge, doküman gibi sanat eserlerinin hepsinin sigorta kapsamına girebileceğine işaret ediyor.

40'ında bağlama öğrendi 42'sinde başkan oldu



Işık Sigorta Genel Müdürü ve Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Recep Koçak, hobi portföyünü geç, kariyerini erken taçlandırdı: 40'ından sonra bağlama çalmayı öğrendi, 42'sinde ise TSB'nin en genç başkanı oldu...

Recap Koçak, Işık Sigorta Genel Müdürü ve Türkiye Sigorta Birliği Başkanı. 2009'dan beri Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yönetim kurulu üyeliğini yürüttükten sonra başkan seçildi. TSB (önceki adıyla TSRŞB) tarihinin en genç başkanı olarak dikkat çeken Recep Koçak, sadece yöneticilikle yetinmeyen, okuyan, yazan ve sektörünün sorunlarını her platformda dile getiren bir yönetici. Öyle ki sektörle ilgili kitap bile yazdı... İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden 1991 yılında mezun olan Koçak, 1993'te Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'nda murakıp olarak çalışma hayatına başladı. 1996-2002 döneminde 6 yıl sigorta denetleme uzmanı olarak kamu görevi yaptı. 1997'de sigortacılık konusunda araştırma ve incelemeler yapmak üzere İngiltere'de bulundu. 2004 yılından bu yana Işık Sigorta'nın

Yönetim Kurulu'nda yer alan ve Genel Müdürlüğü'nü yürüten Koçak, 2005-2007 döneminde TSRŞB (Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği) bünyesinde muhasip üye olarak görev yaptı. Koçak, 2005 yılından bu yana ise Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi'nde (TARSİM) Denetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor. TSB'nin en genç başkanı Recep Koçak, çalışkan ve uzlaşmacı kişiliğiyle biliniyor. Peki Koçak bugünlere nasıl geldi? Kariyer merdivenlerini nasıl tırmandı? İşte bu sayımızda Koçak'ın renkli hayatına kısaca göz atalım istedik...

Mehter takımına girdi

Recep Koçak, Aksaray'dan Kocaeli'ne omzunda yorganiyla göç eden nakliyeciler Neşet Koçak'ın küçük oğlu olarak 1970 yılında İzmit'te doğdu. İlk ve ortaokulu İzmit'te okuyan, İzmir Ticaret Lisesi'ni

ikincilikle bitiren Koçak, o dönemlerde ne sigortacı olacağını biliyordu ne de birliğe başkan olacağını...

Okulu ikincilikle bitirecek kadar başarılı olan Recep Koçak'ın hayatı sadece derslerden ibaret değildi elbette. Derslerdeki başarısı kadar sosyal etkinliklerde de hep en önde yer aldı. Okulun mehter takımında aldığı görevle yetinmedi, folklor ekibine de girip Türkiye genelinde yarışmalarına katıldı. Bugün sorulduğunda, gururla en iyi Gaziantep yöresi oyunlarını icra ettiğini anlatıyor.

Koçak, ailesinin emeğini boşa çıkarmamak için derslerine çok çalışıyordu. Çünkü babasına söz vermişti; okuyup ülkesine hizmet edecekti. Uludağ Üniversitesi'nden yatay geçiş yaptığı İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'ni de başarıyla bitirdi. 1993'te Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'nun açtığı



Hazine Murakıplığı sınavını kazandı. Böylece profesyonel hayata devlet memuru olarak adım attı. Ardından geçici görevle araştırma ve inceleme yapmak üzere bir süreliğine İngiltere'ye gitti. Hazine'deki görevi boyunca çok sayıda reasürans ve sigorta şirketi ile acente, broker ve eksper denetledi.

Bank Asya'da da görev üstlendi

Recep Koçak, Hazine Müsteşarlığı'nda 10 yıl görev aldıktan sonra özel sektördeki dinamizmi gördü ve Işık Sigorta'ya transfer oldu. Işık Sigorta'da önce genel müdür yardımcılığı, ardından da şimdiki görevi olan genel müdürlüğe terfi oldu. Kısa sürede elde ettiği bu başarı şirketin ana hissedarı Bank Asya'nın da dikkatini çekti ve aynı zamanda Bank Asya Yönetim Kurulu Üyesi ve Kredi Komitesi Başkanı olarak görevlendirildi. İki yıldır bu görevleri de yürütüyor.

Eylül 2012'de yapılan genel kurulda Türkiye Sigorta Birliği'ne başkan seçilen Recep Koçak'ın geçmişinde öğretim üyeliği de var. Hazine Müsteşarlığı'nda görev yaparken, 1998-1999 yılları arasında Marmara

Üniversitesi'nde Sigorta Muhasebesi derslerine girdi. 2000'de ise "Tek Düzen Hesap Planı Açıklamalı Sigorta Muhasebesi" adlı kitabını yayınladı.

Hataya tahammülü yok

Recep Koçak, murakıplık geçmişinden kaynaklı olsa gerek ayrıntılara çok dikkat eden bir yönetim anlayışını benimsiyor. Rakamlara hakimiyeti kadar yazı dilinin de önemli olduğuna inanıyor. Mesai arkadaşları, önüne gelen her yazıda dil bilgisi hatalarından tertip düzen eksikliğine ne varsa yakalayıp düzeltilmesi için geri gönderdiğini anlatıyor. Çalışılması bir yandan kolay bir yandan da zor bir yönetici olduğu söyleniyor.



"Do sesi çıkarabilmek için 3 ay uğraştım"

Recep Koçak'ın gençlik yıllarında halı sahada ter dökecek kadar futbola düşkün olduğu biliniyor. Futbolu hâlâ da çok seviyor. Ancak şimdi daha çok evde maç seyretmeyi tercih edecek kadar evine ve ailesine düşkün bir baba. Çocukluktan beri bağlama çalma hayali kuran Koçak, bu hayalini de 40'ından sonra iki oğlunun zoruyla gerçeğe

dönüştürmüş. İlk konserini küçük oğlunun mezuniyet töreninde veren Koçak, bu zorlu süreci şöyle anlatıyor: "Müzik enstrümanı çalmak büyük sabır gerektiren ama sonunda insanı çok mutlu eden bir uğraş. Benim için de hiç kolay olmadı. Bir 'do' sesi çıkarabilmek için 3 ay uğraştım. Ama sonunda öğrendiğim için çok mutluyum."



Tekinsiz Hikayeler

Arthur Conan Doyle
Çeviri: Esra Birkan
Can Yayınları
285 Sayfa

Gerilim edebiyatının en canlı karakterlerinden dedektif Sherlock Holmes'u yaratan Sir Arthur Conan Doyle'un, aynı tadı veren kısa öyküleri, Mısır'ın gizemlerinden Kutup Denizi'nin hayaletler ülkesindeki yalnızlığa ve hüzne, insanı dehşetle titreten intikam yöntemlerinden eş görülmemiş canavarlara kadar pek çok 'yeni dünya'nın kapılarını aralıyor. Okuru alacakaranlık kuşağının gizemlerinin içine çeken ve bunu edebi bir tat katarak yapan Doyle, gerçeklik takıntısını da sürdürüyor. Gerçek mekânlar, öyküleri daha da inanılır kılıyor. Kurmaca olduğunu bilseniz de aklınızda hep 'acaba'lar koşuyor! Arthur Conan Doyle'un kısa öykülerinden oluşan bu derleme, hayranlıkla, ama aynı zamanda içiniz ürpererek okuyacağınız hikâyeleri bir araya getiriyor. Yazarın Sherlock Holmes dizisinin dışındaki başlıca çalışmaları arasında Kayıp Dünya, Vampir Öyküleri, Ölümçül İklim, Bilinmeyenin Kıyısında gibi kitapları bulunuyor.



Yanıp Kül Olmadan Önce

Gaute Heivoll
Çeviri: Deniz Caneşe
Can Yayınları
286 Sayfa

Çağdaş Norveç edebiyatının gelecek vaat eden en önemli yazarlarından Gaute Heivoll, şahit olduğu bu korkunç vahşeti roman kurgusuyla aktarıp, son derece çarpıcı bir esere imza atıyor. Doğduğu yıl yaşanan bu kabusun etkisi altında büyüyen yazar, olgunluk döneminde de bu olayın etkisinden kurtulamamışa benziyor... Her sayfada ritmi artan konu hakimiyetiyle roman, bir yandan piromani'nin ağzından aktarılan olayları, öte yandan da yazarın kendi gençlik anılarını bir arada örüyor. Eleştirmenlerin "insanın kanını donduracak kadar iyi bir kitap", "anıtsal bir yapıt", "varoluşçu bir gerilim romanı" diye tanımladıkları Yanıp Kül Olmadan Önce, okumaya başlayınca kitabın son noktasına kadar elden bırakılmayan sürükleyici bir roman. Heivoll, 2003'te yayımlanan Omars siste dager (Ömer'in Son Günleri) ile Tiden Ödülü'nü kazanan yazar çağdaş edebiyatın önemli bir sesi olarak biliniyor.



Tavsiye Edilen Markaların Sırrı

Fred Reichheld
Çeviri: Aytül Özer
Mediacat
Kitapları
230 sayfa

CEO'lar genellikle gerçekleştirilmesi güç büyüme hedefleri koyarlar ve daha sonra başarısızlığa uğrarlar. Peki neden? Reichheld'e göre çünkü yöneticiler kötü kâra odaklanırlar; kısa vadeli kazançlar elde edip çalışanları göz ardı ederler ve müşterileri kendilerinden uzaklaştırırlar. Şirketleri hakkında olumsuz konuşan "kötüleyici" müşteri tipi yaratarak şirketin kötü bir şöhrete sahip olmasına neden olurlar. Tavsiye Edilen Markaların Sırrı ise tam bu noktada müşterileri, iyi kârı ve sürdürülebilir bir büyümeyi sağlayacak olan destekçilere nasıl dönüştürebileceği üzerine odaklanıyor. Şirketlerin müşteri ilişkileri cephesinde ne kadar başarılı olduklarını gösteren Net Promoter sistemini (NPS) tüm yönleriyle ele alan kitap, Apple, Allianz, American Express, Philips, GE, eBay ve Facebook gibi NPS'yi benimsemiş birçok şirketten örneklerle 'tavsiye edilen marka' olmanın kılavuzluğunu yapıyor.



Sinemam ve Ben

Türkan Şoray
NTV Yayınları
388 sayfa

Fatihte iki yanında cumbalı ahşap evlerin dizili olduğu eski bir Osmanlı sokağında orta halli bir ailenin kızı, tesadüfler sonucu adım attığı sinema dünyasında yıllar boyunca hep zirvede kalmayı başarır... 'Sinemam ve Ben', Türkan Şoray'ın 60'lı yılların melodramlarından 70'li yılların toplumsal gerçekçi filmlerine evrilen, ardından gelen sinemadaki büyük krizi atlatıp kadının özgürleşmesinin sembolü olacak filmlere uzanan sinema hayatı, aynı

zamanda Türk sinemasının tarihine de ışık tutan birinci elden tanıklık özelliği taşıyor. Sinemam ve Ben, büyük yıldızın sadece sinema hayatı değil; "Türkan Şoray imgesi"nin gerisindeki insanı, dertlerine, zaaflarına, sevinçlerine, pişmanlıklarına kadar tanıyacağımız açık sözlü bir anlatım... Sinemada canlandırdığı 200'ün üzerinde kadın karakterle Anadolu insanının sanki 'aileden biri' olarak gördüğü Türkan Şoray'ı Türkan Şoraydan dinlediğimiz ilk kitap...

Bank Asya ile Güven Altında Büyüsün!



Altın birikimleriniz
Bank Asya'da güven
altında çalışsın, çalışarak
değerlenmeye ve
büyümeye devam etsin.
Altın Kabul Günü'müze
gelin, altınlarınızı güvenli
ellerde büyütün.



ANADOLU SİGORTA

Kaybetmek yok.



Güvenlik

0850 724 0850
www.anadolusigorta.com.tr

Bahsi geçen %15 indirim, poliçe şartları kapsamında 35 yaş ve altı için 30.06.2013 tarihine kadar geçerlidir.

Türkiye İş Bankası kuruluştur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI