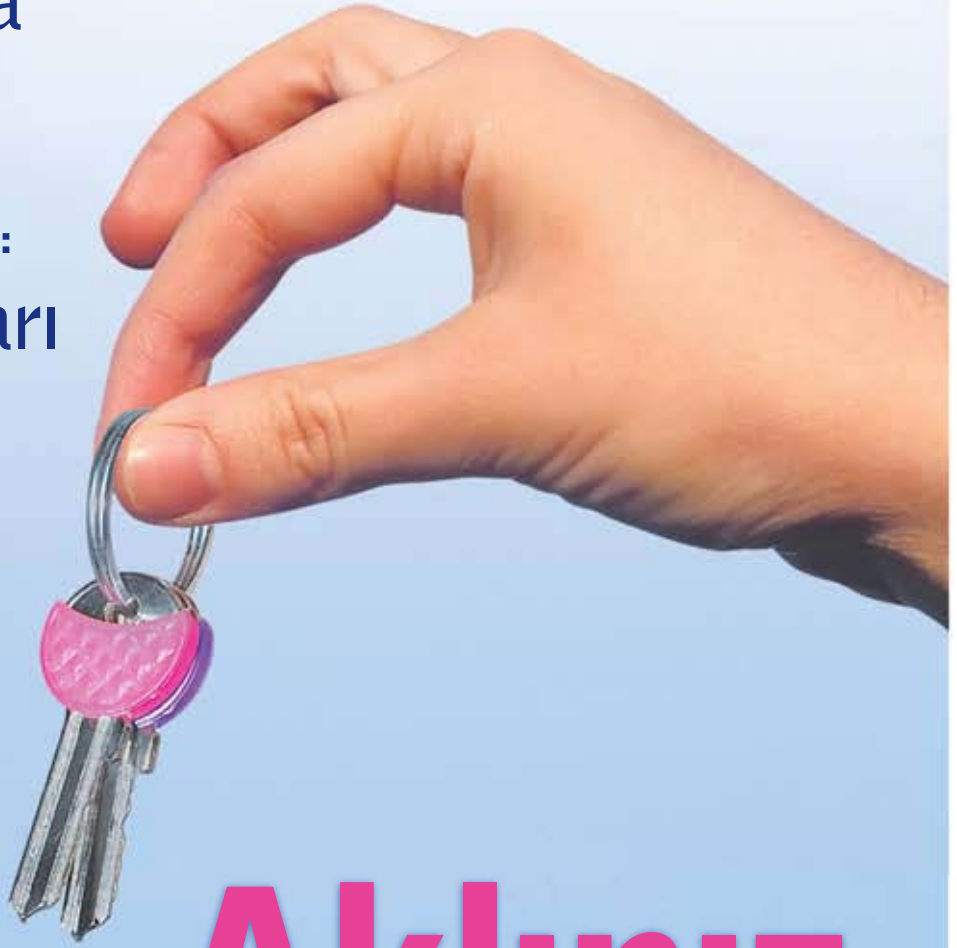


**Güneş Sigorta Genel Müdürü
Serhat Süreyya Çetin:**

**Kârlı alanlarda
büyüyeceğiz**

**Güvenli ticaretin anahtarı:
Kredi sigortaları**

- **Deniz Emeklilik'e
Fransız ilgisi**
- **ABD'li sigortacılar
rekor zarara koşuyor**
- **Reytingi artan ve
düşen şirketler**
- **BES'in cazibesini
artıracak 6 öneri**
- **Mete Uğurlu:
Dededen marangoz,
ODTÜ'den bankacı**



**Aklınız
evde kalmasın**

Yıllık 100 liraya 100 bin liralık teminat

AvivaSA, ilk emeklilerini verdi.



*Ethem Bey ve ailesinin mutluluğunu
paylaşıyor, sizi de geleceğinizi biriktirmek için
AvivaSA'ya davet ediyoruz.*

AVIVA SA
• • • Emeklilik ve Hayat • • •

Geleceğini biriktirir

444 11 11 www.avivasa.com.tr

**Ev sahibi
olmanın
kolayı var!**

Kolay SarıPanjur

Özel faiz oranları ve uygun ödeme koşullarıyla
Kolay SarıPanjur ev sahibi olmanızı kolaylaştırıyor.



**Kolay
SarıPanjur**


VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz



EDİTÖR

Yetmez ama evet!

Başlığa bakıp da seçimlerden sonraki ilk sayımızda siyaset yazacağımızı sanıyorsanız aldaniyorsunuz. Bizim işimiz siyaset değil...

Biz Sigorta Haftası'na değineceğiz. Evet, mayıs ayının son haftası Sigorta Haftası ilan edildi. Sigorta Haftası nedeniyle bir dizi etkinlik düzenlendi. Kuşkusuz en önemlisi de İstanbul'da düzenlenen Sigorta Zirvesi'ydi. Biz de Akıllı Yaşam dergisi olarak zirvedeki yerimizi aldık. Henüz ikinci sayısını çıkarmış bir dergi olarak zirvede bir stant açtık. Bu sektörde 25 ve 60 yılı geride bırakan yayın organlarının önemsemeyip de yer almadığı Sigorta Zirvesi'ne Akıllı Yaşam olarak katıldık. Çünkü biz sektörün gelişmesi için bir adım atmaya niyetlenen herkesin yanında yer almaktan yanayız. Zirveye gelince; kabul etmek lazım ki Sigorta Zirvesi'nin yapılması için önyak olan siyasilerin zirveye katılmaması biraz sönük geçmesine neden oldu. Sektör yöneticilerinin de gerekli ilgiyi gösterdiğini söyleyemeyiz. İlk olmasına karşın iyi olduğunu söyleyebiliriz. Onun için desteklemek gerektiğini düşünüyoruz. Her şeyin bir ilki var. İlkleri yaratmak hiç de kolay değildir. Onun için emeği geçen herkese teşekkür etmek, destek vermeyen sektör yöneticilerine de 'neden?' diye sormak geliyor içimden. Sektör sadece 'Zirve'ye değil 'Hafta'ya da ilgisiz kaldı. Sigorta Haftası'na yönelik hiçbir sigorta ürünü lanse edilmedi. Herhangi bir kampanya dahi yapılmadı. Sevgililer Günü'nden Anneler Günü'ne kadar her türlü özel günde özel kampanyalar yapan sigorta ve BES şirketleri nedense Sigorta Haftası'nı es geçti. Nasıl Bankalararası Kart Merkezi (BKM) bu tür özel günlerde kredi kartı ile yapılan ciroları açıklayıp basına bülten olarak gönderiyorsa, önümüzdeki yıllarda da Sigorta Haftası'nda satılan ürünlerle ilgili veriler yayınlanırsa şaşırmayın... Çünkü Sigorta Haftası gerçekten önemli ve sektörün tanıtımı ve sigorta bilincinin artırılması için iyi bir fırsat olabilir. Yeter ki bu fırsatları iyi kullanalım. Onun için "yetmez ama evet" dedik, destek verdik. Ağustos ayında görüşmek üzere... Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanınız!

Barış Bekar

akilliyasam@finansgundem.com



SÖYLEŞİ

20 Güneşin gözü karlı alanlarda

Serhat Süreyya Çetin,
Güneş Sigorta Genel Müdürü

38 "Sülalem Sigortacı"

Müjdat Gezen ile keyifli bir sohbet

60 "Geceleri rahat uyuyoruz"

Mustafa Nevzat İlaç'ın ticari sigorta deneyimi

HABER

14 Türkiye sigorta merkezi olacak

Sigorta Zirvesi'nde neler konuşuldu?

24 Aklınız evde kalmasın

Yıllık 100 liraya 100 bin liralık teminat

52 Sigortacılar yelkeni sevdi

56 Güvenli ticaretin anahtarı:

Ticari alacak sigortalılarına talep artıyor..

62 Küçük işletmelere "Üreten Sigorta"



ANALİZ

48 Sigortacıların performansı ve beklentiler

Gedik Yatırım borsadaki sigorta şirketlerini analiz etti.

DÜNYA EKRANI

32 Sigortada son reytingler

33 ABD'li sigortacılar rekor

zarara koşuyor.



AKILLI YAŞAM BES

44 BES nasıl cazip hale gelir?

BES'te beklenen iyileştirmeler...

YAZARLAR

18 Deniz Emeklilik'e Fransız ilgisi

Kayhan Öztürk ile Sigorta Kulisi

30 Yaz mevsimine girerken...

Metin Kalkavan / TSRŞB Genel Sekreter Yardımcısı

50 BES fonlarında yüksek getirinin yolu

Alp Keler, Ak Portföy Genel Müdürü

LIFE STYLE

64 Mete Uğurlu: Dededen marangoz

ODTÜ'den bankacı

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
akilliyasam@finansgundem.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@finansgundem.com

Editörler
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@finansgundem.com
Aysun Göksu
agoksus@finansgundem.com

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

Tasarım: Milimetre Ltd. Şti.
Baskı: Promat Basın Yayın San. Tic. A.Ş.
Sanayi Mah. 1673 sok. No: 34 Esenyurt
34510 Büyüçekmece/ İstanbul
Dağıtım: Yaysat A.Ş.

İndeks

Anadolu Sigorta / Mustafa Su / Levent Sönmez, Anadolu Hayat Emeklilik / Mete Uğurlu, Aksigorta / Ali Doğdu, Allianz, AON Benfield Türkiye / Servet Gürkan, AvivaSa Emeklilik ve Hayat / Meral Eredenk, Atradius Türkiye / Selda Eke, Coface Türkiye / Belgin Tavit, Çağrı Merkezleri Derneği, Dubai Group Sigorta / A.Özbek Hakverdioğlu, Garanti Emeklilik / Yasemen Köne / Zuhul Doğan, Güneş Sigorta / Serhat Süreyya Çetin, Halk Sigorta / Veli Bal, Hazine Müsteşarlığı / Burhanettin Aktaş, Işık Sigorta / Recep Koçak, Liberty Sigorta / Ayşegül Arıkan / Yasemin Soysal, Mustafa Nevzat İlaç / M. Levent Selamoğlu, Ray Sigorta / Feridun Art, Sigortacılık Genel Müdürlüğü / Ahmet Genç, Sampo Japan Sigorta / Burak Dülge, Şekerbank / Halit Haydar Yıldız, TOBB / Ender Yorgancılar, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, Vakıf Emeklilik / Mehmet Bostan, Yapı Kredi Sigorta / Selim Fenercioğlu, Yapı Kredi Emeklilik, Zurich Sigorta / Tolga Okan Tezbaşaran.



**Aviva'dan hem evinizi hem sevdiklerinizi
koruyan, benzersiz sigorta:**

Geniş Kapsamlı Ev Sigortası

Geniş Kapsamlı Ev Sigortası, bugüne kadar bildiğiniz tüm sigortaların bir adım ötesi. Sizi yangın, deprem, su basması gibi tehlikelere karşı korumakla kalmıyor, kaybettiklerinizin yerine yenisini koymanızı sağlıyor. Hem de sadece sizin zararınızı değil, komşularınızın ve misafirlerinizin de zararını karşılıyor. Tüm bunlar iyi. Peki ya ötesi?

Geniş Kapsamlı Ev Sigortası, kapkaç durumunda ya da çilingir aradığınızda yanınızda. Üstelik ister kiracı olun ister ev sahibi, size özel çok uygun fiyatlar ve Aviva'ya özel 12 taksit fırsatıyla.



AVIVA

Kişiye özel sigorta

Antalya'da Anadolu Sigorta zirvesi



Anadolu Sigorta, hizmetlerini Türkiye'nin dört bir yanındaki tüketicilere ulaştıran başarılı acentelerini ve Türkiye İş Bankası şube müdürlerini 24-29 Mayıs tarihleri arasında Antalya Blue Waters Otel'de bir araya getirdi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su'nun ev

sahipliğinde gerçekleşen buluşmada acente ve şube müdürleri uzun ve yoğun bir çalışma temposunun yorgunluğunu attılar. Yapılan toplantılarda ise 2010'un değerlendirmesi ve yeni dönem öngörülere acente ve müdürlerle paylaşıldı. Düzenlenen etkinliklerde

konuşan Mustafa Su, "Sektörümüzü son iki yıldır etkisi altına alan krizden yavaş yavaş çıkmaya başladığımızı görüyoruz. 2010 yılı tüm sektörde bir canlanmaya tanık olduk. Anadolu Sigorta olarak, 2011 yılında da sektördeki öncü rolümüzü ve kârlılıkla destekle-

diğimiz büyüme stratejimizi yine aynı kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğiz. Bu toplantılarda ortaya çıkan dinamizm ve sinerji, hedeflerin gerçekleştirilmesi açısından cesaret verici" diye konuştu.

"Bize Zirve Yakışır" temalı toplantıda acentelere eşlik eden Management Centre Türkiye Genel Müdürü Tanyer Sönmez ise katılımcılara stratejik ve etkili pazarlama yöntemleri konusunda keyifli bir seminer verdi. Gala gecesinde prim üretimi ve risk seçimi gibi çeşitli kategorilerde dereceye giren acente ve Türkiye İş Bankası şubeleri ödülleri alırken, gerçekleştirilen turnuvalarda birinci olan misafirlere de hediyeler verildi.

Liberty Sigorta Baş Aktüerliğine Soysal atandı

Liberty Mutual Grup'un Türkiye'de faaliyet gösteren şirketi olan Liberty Sigorta, Yasemin Soysal'ın 9 Mayıs 2011 tarihinden itibaren Baş Aktüer olarak görev yapacağını duyurdu. 1998 yılında Hacettepe Üniversitesi İstatistik Bölümü'nden mezun olan Yasemin Soysal, 2007 yılında Boston Üniversitesi'nde aktüerya bölümünde yüksek lisansını tamamladı. İş hayatına 1998 yılında Sigorta Denetleme Kurulunda Aktüer Yardımcısı olarak başlayan Soysal, son olarak yine aynı organizasyonda Sigorta Denetleme Aktüeri olarak görev yapıyordu. Mayıs ayının ilk haftasında Liberty



Yasemin Soysal

Sigorta bünyesine katılan Soysal, Baş Aktüer olarak görev yapacak.

Zurich Sigorta'nın yeni GMY'si Tezbaşaran

Zurich Sigorta Bireysel ve Küçük Ticari Segmenti Satış Grubu Genel Müdür Yardımcılığına Tolga Okan Tezbaşaran atandı. 15 Nisan 2011 itibariyle Zurich Sigorta'daki yeni görevine başlayan Tezbaşaran, çalışma hayatına 1995 yılında Halk Yaşam Sigorta'da başladı. Halk Yaşam Sigorta'da Ege Bölge Müdürlüğü görevini yürüten Tezbaşaran, profesyonel kariyerine 2000 yılında Yapı Kredi Sigorta Pazarlama'da Ege ve Akdeniz Bölgelerinden sorumlu Bölge Müdürü olarak devam etti. 2003 yılında Yapı Kredi Sigorta'da Pazarlama Müdürlüğü görevine atanan Tezbaşaran, son olarak yine



Tolga Tezbaşaran, Zurich Sigorta GMY

Yapı Kredi Sigorta bünyesinde Pazarlama, Banka Sigortacılığı ve İş Geliştirmeden Sorumlu Grup Başkanı olarak görev yapmıştı.

Kuafördeki Bir Fön Makinesi Neler Yapabilir?



Saç kurutur, fön yapar, maşa yapar, bukle yapar, saçınıza şekil verir...

Hatta çok güzel, son modağa uygun alev alev bir elektrik kontağı çıkarıp yangına sebep olabilir.

E bu da haliyle kuaför dükkânınızın sonu olabilir...

İşini bilenler, işyerlerini ve evlerini -yangın rizikosuna karşı- işinin ustasına emanet ediyor.

DUBAI GROUP
— SİGORTA —

"Sigortanın Ustası"

www.dubaigroup.com.tr

Işık Sigorta acenteleri dünyayı geziyor



Işık Sigorta acenteleri Madrid'in ünlü parkını ziyaret ettiler.

Işık Sigorta'nın Ekim - Aralık 2010 arasında düzenlediği üretim kampanyasında başarılı

olan acenteler, ödül olarak Endülüs medeniyetinin merkezi İspanya'yı ziyaret ettiler.

Gezinin ilk günü Madrid'de bulunan Başkanlık Sarayı ile diğer tarihi mekanları ziyaret eden acentelerin son durağı, Real Madrid'in ünlü mekanı Barnebeau Stadı oldu. İkinci gün Cordoba'da bulunan ve Endülüs Emevi Devleti eserlerinden Kurtuba Camii'ni (Cordoba Katedrali) ziyaret eden acenteler gezinin son durağı olarak Granada'da bulunan El Hamra Sarayı'nı gezdiler. İspanya seyahati ile stres atan acenteler geziyi oldukça motive edici buldular. Işık Sigorta, yurtdışı seyahat kampanyasında başarılı

acentelerini ayrıca Umre ziyareti ile ödüllendirdi. 9-18 Nisan tarihleri arasında yapılan Umre seyahatine acentelerin yanı sıra Genel Müdür Recep Koçak ve şirket yöneticilerinden bazıları da katıldı. Medine'den başlayan seyahat, tüm Müslümanların kiblesi olan Kabe'nin bulunduğu Mekke şehrinin ziyaret edilmesiyle son buldu. Şirket yöneticileri ile birlikte kutsal toprakları ziyaret eden acenteler, ziyaretten oldukça memnun kalırken önümüzdeki dönemlerde de Umre ziyareti ödüllü yeni kampanyalar beklediklerini ifade ettiler.

ÇMD ilk uzmanlarını verdi



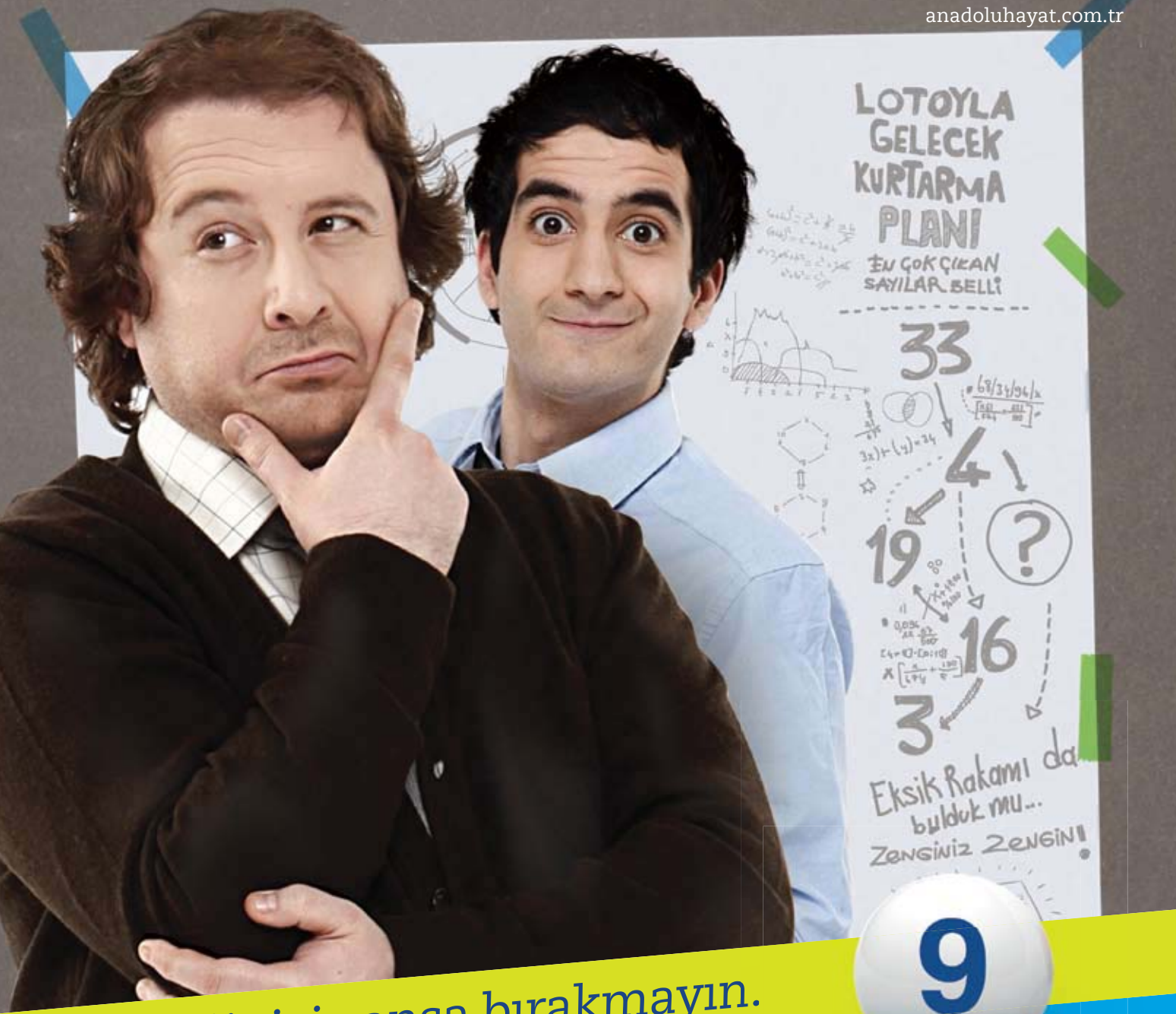
Çağrı Merkezleri Derneği (ÇMD) tarafından hayata geçirilen ÇMD Gelişim Akademisi'nin ilk mezunları Finans Emeklilik ve Hayat'ın çağrı merkezi çalışanları oldu. Finans Emeklilik ve Hayat'ın müşteri temsilcileri arasında yer alan 12 öğrenci, ÇMD Gelişim Akademisi'nde yaklaşık üç ay süren eğitimlerin ardından

diplomalarını aldılar. Çağrı Merkezleri Derneği tarafından sektörün nitelikli eleman ihtiyacının karşılanmasına ve mevcut sektör çalışanlarının mesleki gelişimlerine katkıda bulunmak amacıyla kurulan ÇMD Gelişim Akademisi'nde bu yıl yaklaşık 500 kişinin daha eğitim alması planlanıyor. ÇMD Gelişim Akademisi'nin, sektördeki firmalar için kritik önem taşıyan pozisyonlardan biri olan 'takım liderliği'ne yönelik eğitimleri 30 Mayıs'ta başlarken, akademinin Haziran'da başlayan Süpervizör Uzmanlık Diploma Programı'na özellikle kurumsal firmalar büyük ilgi gösteriyor.

Sigortacılar yaza merhaba dedi

Dünyanın en büyük brokerlik şirketlerinden AON Benfield yazın gelişini Dahill İstanbul'da verdiği keyifli bir parti ile kutladı. AON Benfield Türkiye CEO'su Servet Gürkan'ın ev sahipliğinde gerçekleşen partiye, yerli ve yabancı sigorta şirketlerinin yöneticileri ve çalışanları yoğun ilgi gösterdi. Servet Gürkan "AON Benfield, Türkiye'yi çok önemsiyor. Bunun göstergesi olarak da Türkiye operasyonumuzla Ortadoğu, KKTC ve Türki Cumhuriyetleri'nin olduğu bölgede danışman rolünü üstlendik ve bu sorumluluğumuzu başarıyla sürdürüyoruz" diyerek AON Benfield'in başarılarına dikkat çekti. Gürkan, "Bu sezon gerçekleştirdiğimiz Manchester United sponsorluğumuzla ortak değerlerimiz olan saygınlık, güçlü takım çalışması ve liderlik özelliklerimizi spor alanında da ifade etme fırsatı yakaladık" şeklinde konuştu.





Geleceğinizi şansa bırakmayın.

500.000 kişi gibi siz de
Anadolu Hayat Emeklilik'e gelin.

Türkiye'nin en çok tercih edilen emeklilik şirketi, vergi avantajından zengin fon alternatiflerine, birbirinden kazançlı ürün ve özellikleriyle sizi bekliyor.
"Hemen gelin, geleceğinizi gerçekten güvence altına alın."

Soru gelecekse
Cevap:



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI

Garanti Emeklilik'ten sıra dışı ölçüm

Garanti Emeklilik Satış Sonrası Hizmetler ve Çağrı Merkezi, müşterilerinin ruh halini ölçüyor. Sestek tarafından geliştirilen GVZ Speech Analytics yazılımını ilk kullanan şirketlerden biri olan Garanti Emeklilik, çağrı merkezlerinde hem müşteri



Sestek CEO'su Prof. Dr. M. Levent Arslan

temsilcilerinin performansını hem de müşterilerinin tepkilerini ölçmeye başladı. Müşteri temsilcisi ile müşteriler arasında geçen konuşmaları otomatik olarak yazıya dökabilen GVZ Speech Analytics, konuşmaları yine otomatik olarak analiz ediyor, konuşma içeriği ve konuşmacılar hakkında faydalı bilgileri ayırıştırarak raporlayabiliyor. Bu sayede müşteri temsilcisinin performans analizi, müşterinin memnuniyetinin analizi, kampanya analizi ve rakip firma analizi gibi işlemler gerçekleştiriliyor. "Sestek'in inovatif çözümü Speech Analytics

performans yönetimimizi doğrudan etkileyen önemli veriler elde etmemizi sağladı" diyen Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Ömer Mert, Sestek'i iş ortağı olarak gördüklerini söylüyor. GVZ Speech Analytics'in şirketlere sağladığı en önemli avantajlardan birinin, milyonlarca çağrıdan değerli veriler toplayarak anlamlandırabilmesi olduğuna dikkat çeken Sestek CEO'su Prof. Dr. M. Levent Arslan ise proje kapsamında Garanti Emeklilik'ten aldıkları geri bildirimlerin ürünü geliştirmede çok önemli olacağını söylüyor.

Bireysel emeklilik seçim bildirilerine girdi

Finans Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Ajlan Sözütek, tasarruf bilincinin önemine dikkat çekiyor. "Tasarruf bilincinin yaygınlaşması, şirketlerin tek başına vereceklere bir çabayla istenen seviyelere ulaşabilecek bir husus değil" diyen Sözütek bugün bireysel emekliliğin seçim bildirilerine dahil girdiğini şöyle ifade ediyor: "Bu konuda aktif olarak çalışıyoruz ama bunun bir devlet politikası olması önemli. Örneğin, önümüzdeki seçim dönemi için siyasi partilerin seçim bildirimlerinde bireysel emeklilikle ilgili önemli maddeler var."

Halk Sigorta acenteleri Antalya'da buluştu



Halk Sigorta'nın yıllık geleneksel acenteler toplantısı 28 Nisan - 1 Mayıs tarihleri arasında Limak Limra Antalya'da düzenlendi. Türkiye genelinden çok sayıda acentenin, şirket çalışanları, birim yöneticileri ve bölge satış direktörlerinin katıldığı toplantılarda 2010 yılı değerlendirilirken 2011 yılı stratejileri ve aksiyon planları paylaşıldı.

İki gün süren toplantıların açılışında konuşan Genel Müdür Veli Bal, sigorta sektörünü ve Halk Sigorta'nın performansını değerlendirdi. Halk Sigorta'nın organizasyon yapısını sahadaki acenteye destek olmak üzere yeniden şekillendirdiklerini söyleyen Bal, "150 acenteye çalıştığımız günlerden 600 acenteye

çalıştığımız günlere geldik. Bize layık olan çok daha iyi bir yerde olmak. Halkbank'ın kendi pazarından aldığı pay kadar biz de sigorta sektöründen pay almak istiyoruz. Halkbank, bankacılıkta 6-7'nci sıralarda. Bizim hedefimiz de o seviyeye yükselmek" şeklinde konuştu. Halk Sigorta'nın elementer branşlar içinde 19'uncu olduğunu kaydeden Bal, "Yüzde 1.30 olan pazar payımız 1.46'ya yükselmiş durumda. Kaza branşında sektöre göre iyi büyüdük. Kara araçları branşı sektör ortalaması civarında. Yangın branşında sektöre göre çok iyiyiz, yüzde 35'lik bir büyüme var. Ancak bu durum

genelde banka şubelerinden kaynaklanıyor. Genel zararlar branşında da sektörün artışından daha iyiyiz" şeklinde Halk Sigorta'nın sektördeki konumunu değerlendirdi. Toplantıda konuşan Genel Müdür Yardımcısı Bülent Karan ise kasko sigortalarında şirketin orta ve uzun vadeli planlarını aktardı. Sadece 2010'da kaskoda 128 milyon lira zarar yazıldığını hatırlatan Karan, sahte hasarlara dikkat çekerek bu konuda acentelerden destek istedi. Buluşmanın son gününde 'üretim', 'karlılık' ve 'en iyi çıkış yapan' gibi farklı kategorilerde dereceye giren acentelere plaketler verildi.

GÜVEN: a.1. Korku,
çekinme ve kuşku
duymadan inanma
ve bağlanma
duygusu, itimat.

*50 yılı aşkın süredir, milyonlarca insan
Aksigorta'ya güven duyuyor.*

AKSigorta



Allianz: 'Biz sizinle 1'iz'



Allianz, acenteleriyle Antalya'da buluştu. Allianz'ın bu yıl 'Biz sizinle 1'iz, A'dan Z'ye Bir'likteyiz' sloganı ile gerçekleştirdiği acenteler toplantısı, 12-15 Mayıs'ta Antalya Belek'teki Adam&Eve Hotel'de yapıldı. Acentelerin Allianz'daki yenilikler hakkında bilgi sahibi olmasını sağlayan toplantıda 2010 yılı değerlendirildi. Allianz Acenteler Toplantısı'ndaki panelin moderatörü bu yıl da deneyimli televizyoncu Cüneyt Özdemir oldu. Toplantıda konuşan Allianz CEO'su Alexander Ankel, Türk halkının demografik potansiyelini göz önünde

bulundurarak, bu yıldan itibaren hayat ve emeklilik branşlarına önem vereceklerini belirtti. Allianz olarak acenteleriyle uzun vadeli işbirliklerine büyük önem verdiklerini de söyleyen Ankel, acentelerini gelecek nesillere taşımak isteyenler için yeni iş modellerini hayata geçireceklerini de belirtti. Acenteler, paralel konferanslarda, sevilen tiyatrocu Müjdat Gezen'den beden dilinin iş hayatındaki önemini dinlerken, ünlü diyetisyen Taylan Kümeli'den de aktif iş hayatında beslenme dengesi konusunda bilgi aldılar.

Vakıf Emeklilik'e 'Sağlam' PR'cı

Bireysel emeklilik sektörünün yakından tanıdığı Sibel Sağlam, Vakıf Emeklilik Kurumsal İlişkiler Müdürü olarak göreve başladı. Uzun süre Ankara Emeklilik'te (AEGON) İK ve Pazarlama Müdürü olarak görev yapan Sibel Sağlam, basında da uzun süre çalıştı.



Eureko Sigorta ile yollarını ayırdı

Eureko Sigorta'nın 2001 yılından bu yana basınla ilişkilerini yöneten Zuhul Doğan şirketle yollarını ayırdı. Diğer yandan Doğan, Garanti Emeklilik, Garanti Yatırım ve Garanti Faktoring'deki mevcut basınla ilişkiler görevlerine devam edecek. Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi mezunu olan deneyimli kurumsal iletişim uzmanı, aynı üniversitede Reklam ve halkla ilişkiler mastırı yaptı. İş hayatına 1989 yılında Dünya Gazetesi'nde



Zuhul Doğan

başlayan Doğan 2001 yılında Garanti Sigorta (şimdiki Eureko Sigorta) Basın Danışmanlığı görevine getirilmişti. Doğan, Gazeteciler Cemiyeti ve Ekonomi Muhabirleri Derneği üyesi.

Küçükbaş hayvanlara Tarsim güvencesi

Tarım ve Köyişleri Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Ramazan Kadak, 2011 yılında hayvan hayat sigortalarında süt sığırları ve erkek besi sığırlarından sonra küçükbaş hayvanların da sigorta kapsamına alındığını açıkladı. Tarsim'in amaç ve hedeflerinin tamamen üreticinin mağduriyetlerini gidermek üzerine kurgulanmış durumda olduğunu ifade eden Kadak, "Çalışmalarımız bundan sonra küçükbaş hayvan üreticileri için de aynı yönde ve titizlikle devam edecektir" şeklinde konuştu. Çiftçi Kayıt Sistemi'ne entegre edilmiş, Türkvet'e kayıtlı olan damızlık koyun ve keçi ile damızlık koç ve tekeler için ölüm riski, ilgili şartlar

kapsamında mevcut tesis, işletme, damızlık koyun ve keçi ile damızlık koç ve tekelerle ait yetiştiricilik bilgileri dikkate alınarak, Tarım Sigortaları Havuzu tarafından teminat altına alınacak.



Dr. Ramazan Kadak

Tarım Sigortaları Sistemi'nin beş yıl gibi kısa bir sürede çok hızlı geliştiğini kaydeden Kadak, Tarsim'in tarımsal üretimin istikrarlı bir şekilde devamı açısından son derece önemli bir unsur olduğunu ifade etti.

TACİRLER
YATIRIM

www.tacirler.com.tr

20. YILIMIZI

BİZE GÜVENEN ve GÜÇ VEREN

SİZ DEĞERLİ YATIRIMCILARIMIZ İLE BİRLİKTE

KUTLAMANIN GURURUNU YAŞIYORUZ.





Türkiye sigorta merkezi olacak

Yerli yabancı 200 sektör temsilcisini bir araya getiren Sigorta Zirvesi'nde sektörün yapısı, kurumları ve sigortacılığa yön veren yeni düzenlemeler ele alındı. Türkiye'nin bölgesel açıdan sigortacılık potansiyeli değerlendirildi...

Sigorta Zirvesi, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) katkılarıyla Devlet Bakanlığı ve Başbakan Yardımcılığı himayesinde 23-24 Mayıs tarihlerinde İstanbul Maslak Sheraton Otel'de gerçekleştirildi. Yurtiçi temsilcilerin yanı sıra Almanya, İngiltere, Kosova gibi ülkelerden sigorta şirketlerinin temsilcileri de dahil yaklaşık 200 kişinin katıldığı zirvede, Türkiye sigorta sektörünün yapısı, sigortacılığa yön veren düzenlemeler ve kurumların işleyişine ağırlık verildi. Sigorta sektörünün profili çizilmeye çalışıldı.

Türkiye: Gelişen ülkelere örnek

Zirvenin açılış konuşmasını yapan Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) Başkanı ve Anadolu Sigorta Genel

Müdürü Mustafa Su, sigorta sektöründe prim büyüklüğünün 9.4 milyar dolara ulaştığını belirterek, kişi başına prim üretiminin 130 dolarla dünya ortalamasının (595 dolar) altında olduğuna işaret etti. "Prim üretiminin GSMH içindeki payı Türkiye'de 1.3, gelişmiş toplumlarda yüzde 5, dünya ortalaması ise yüzde 3. Daha gidecek çok yolumuz var" diyen Su, gelişen Türkiye ekonomisine bağlı olarak sigortacılık piyasasında da değişim ve dönüşümün kendisini daha fazla hissettirmeye başladığını vurguladı. Türkiye'nin uluslararası alanda bir oyuncu olma yönünde ilerlediğine işaret eden Su, rekabete açık şeffaf yapısı, yeni düzenlemeler ve insan kaynağıyla sigortacılık sektörünün yabancı sermayenin ilgi odağı olmaya devam ettiğini dile getirdi. Türk sigorta sektöründeki yeni yapılanmaların

birçok kurum veya ülke tarafından örnek alınacak düzeye geldiğini vurgulayan Su, Türkiye'nin özellikle TRAMER, DASK gibi uygulamalarıyla gelişmekte olan ülkeler için model oluşturduğunu ifade etti.

"Sigortacılık olmazsa ekonomi tıkanır"

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Ender Yorgancılar'da Türkiye'nin son 10 yılda kaydettiği ekonomik gelişmeye atıfta bulunarak büyüyen ekonomilerde sigortanın önemine dikkat çekti. 2023 yılında dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olmayı ve 500 milyar dolarlık ihracat gelirine ulaşmayı hedeflediğini hatırlatan Yorgancılar, riske ortak olan sigorta sektörü olmazsa bu hedeflere ulaşmanın zor olacağına vurgu yaptı. 1 milyon 300 bin üyesi olan TOBB'un sigortacılık sektörüne

özel bir önem verdiğinin altını çizen Yorgancılar, “Eğer ekonomimiz büyüyecekse bunu sigortacılık sektörü olmadan yapamayız” diye konuştu.

“İlgi arttı, kârlılık düştü”

Zirvede sigorta sektörünün son on yıllık gelişimini değerlendiren Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş, söz konusu dönemde poliçe sayısının 15 milyondan 63 milyona, prim üretimininse 1.8 milyar liradan 14.1 milyar liraya çıktığına dikkat çekti. Aktaş, sektörün toplam aktiflerinin 2000 yılındaki 2.7 milyar liradan 2010 sonunda 35.1 milyar liraya, özkaynaklar toplamının 447 milyon liradan 7.2 milyar liraya çıktığını kaydetti. Poliçe sayısındaki artışın vatandaşların sigortaya ilgisini gösterdiğini söyleyen Aktaş, ancak son yıllarda kârlılıkta ciddi gerilemeler yaşandığına işaret etti.

Artan rekabet ve azalan mali gelirler nedeniyle kârlılık oranlarında son yıllarda ciddi düşüşler görüldüğünü vurgulayan Aktaş, mali gelirdeki azalmanın sektörün temel yatırım aracı olan devlet iç borçlanma senetlerinin faizlerindeki düşüşten kaynaklandığını söyledi. Aktaş, sektörün 8.5 milyar liralık menkul kıymet yatırımlarının yüzde 92'sine denk gelen 7.9 milyar

Zirvede konuşan Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş, poliçe sayısındaki artışa rağmen şirketlerin düşen kârlılığına işaret etti.

liranın devlet iç borçlanma senetlerinde oluştuğuna işaret etti. Kârlılıktaki düşüşün ikinci önemli sebebi olarak aşırı rekabet sonucu düşen fiyatlar nedeniyle yatırıma yönlendirilecek fon tutarlarında istenen artışın sağlanamamasını gösterdi. 2001 krizi ve sonrasında 17 sigorta ve reasürans şirketinin piyasadan çekilmek zorunda kaldığını hatırlatan Aktaş, krizden sonra yürürlüğe konulan yeni yasal düzenlemeler ve tedbirlerle yeni kurum, kuruluş ve mekanizmaların oluşturulduğunu ve daha rekabetçi, daha serbest bir piyasa yapısı oluşturulduğunu anlattı.

Ağırlık sağlıkta olacak

Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş, sektöre yönelik orta ve uzun vadeli perspektifler hakkında ise şu bilgileri verdi: “Orta vadede Türkiye’nin sigortacılık düzenleme altyapısı ve uygulamalarının uluslararası standartlara tam anlamıyla

uyum sağlamasını hedefliyoruz. Orta vadeli stratejik plan çerçevesinde ağırlığı, özellikle sosyal güvenlik sistemini tamamlayıcı sağlık sigortalarına vereceğiz. Yıllık gelir sigortaları çalışmalarını da orta vadede bitirmeyi amaçlıyoruz. AB’de 2013 yılında yürürlüğe girecek Solvency II düzenlemeleriyle ilgili çalışmalar devam ediyor. Uzun vadeli hedeflerimiz ise sigorta sektörünün prim üretimi ile hayat sigortası ve özel emeklilik fon tutarlarının GSYH içindeki payını geliştirmiş ülkeler seviyesine çıkarmak, ürün çeşitliliğini toplumun tüm kesimlerinin sigorta ihtiyacını karşılayacak seviyeye erdirmek. Tabii Türkiye’nin hem finans hem de eğitim açısından sigorta sektöründe bir merkez haline gelmesi de bizim için en önemli hedefler arasında.”

“Şirketleri yakından takip ediyoruz”

Zirvede “Genel Olarak Türkiye Modeli” başlıklı bir sunum yapan Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç ise ülkemizdeki sigortacılık sisteminin işleyişinden şöyle bahsetti:

“Modelimizde yer alan aktörleri, gözetim ve denetim otoritesi, sigorta ve reasürans şirketleri, emeklilik şirketleri, aracılar, acente ve brokerler, eksperler, havuz organizasyonları, meslek örgütleri, halk ve diğer kamu otoriteleri olarak sıralayabiliriz. Bu modelle şirketlerin faaliyetlerini çok yakından izleyebiliyor ve erken uyarı imkanına sahip oluyoruz. Mali bünyelerinde kötü gidişat varsa erken uyarılarda bulunarak şirket yetkilileriyle temasa geçiyoruz. Sistem sayesinde branş, sektör ve şirket bazında çok ayrıntılı analizler yapıyor ve hasar ödeme prosedürlerini bilgi işlem tabanlı olarak izleme olanağı elde ediyoruz.”

Piyasaya girişlerinden itibaren tüm aktörleri takibe aldıklarını kaydeden Genç, “Örneğin bir şirket piyasaya girmeye karar verdiğinde düzenlemede yer alan analizler



Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç, Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Arif Cesur ve Tarsim Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Ramazan Kadak da Sigorta Zirvesi'ne katıldı.

yapılıyor, acente olabilmek için uygunluk belgesi; sigorta eksperleri ya da broker olmak için de ruhsat veriliyor. Bu şekilde tüm aktörlerin sektöre girişi düzenlenmiş oluyor, sisteme giriş sonrasında da takipler sürüyor. Takiplerle Sigortacılık Gözetim Merkezi, Sigorta Bilgi Merkezi ve Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yürütülüyor. Aktörlerin piyasadan çıkışları, birleşme ya da portföy devri gibi konuları da ilgili kurallar çerçevesinde düzenleniyor” dedi. Sigorta sisteminde kurulan mekanizmalarla tüketicinin korunması anlamında da önemli tedbirler alındığını kaydeden Genç, bu konudaki en önemli yeniliklerden birinin gayrimenkullerin teminat gösterilememesi olduğunu vurguladı.

BES sistemi 13 milyar lirayı geçti

Sigorta Zirvesi’nin diğer oturumlarında, lisanslama süreçlerinden özellikli kurumlara, tüketicinin korunmasından meslek örgütlerine kadar sigorta sisteminde yer alan çeşitli kurum ve kuruluşların temsilcileri de faaliyetleri hakkında bilgiler verdi. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Dilek Özer’in başkanlığında yapılan ‘Lisanslama Süreci’ oturumunda acente, eksper ve broker’ların lisanslama sürecini Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Murat Kayacı aktardı. Kayacı, kanunla getirilen yeniliklerden bahsederken, acentelerin yerine getirmeleri gereken yükümlülükleri ve ruhsatlandırma süreçlerinde TOBB, TSRŞB ve Hazine Müsteşarlığı’nın rollerini anlattı. Aktörlerle ilgili sınav ve lisanslama sürecini ise Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Şerif Çakırsoy dile getirdi. Türkiye’de halen 117 aktör olduğunu hatırlatan Çakırsoy, önümüzdeki dönemde sınav sisteminin oturması ve branşlaşmaya gidilmesiyle birlikte farklı alanlardan girmek isteyenlere



TSRŞB Başkanı ve Anadolu Sigorta GİM Mustafa Su, zirvenin açılış konuşmasında sektörü değerlendirdi.

de fırsat tanınacağını ve aktör sayının artacağını kaydetti. ‘Özellikli Kurumlar ve Uygulamalar’ başlıklı oturuma başkanlık yapan Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) Genel Müdürü Mehmet Üst ise Sigorta Bilgi Merkezi’nin yapısını ve farklı branşlarında oluşturulan bilgi sistemlerinin işlevini anlattı. Oturumda Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) Yönetim Kurulu Üyesi Erhan Tunçay, SEGEM’in kuruluş amacını ve işlevini aktardı. DASK’ın yapısını ve faaliyetlerini anlatan DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı ise özel sektör-kamu işbirliğinin ürünü olan DASK’ın Türkiye’nin gurur duyacağı çok önemli bir kurum olduğunu vurguladı. Tarım Sigortaları Havuzu’nun hizmetleri hakkında bilgi veren TARSİM Genel Müdürü Bülent Bora’da üretimin sürdürülebilirliği açısından havuzun önemine işaret etti. “Türkiye’de daha değerli ürünler sigortalanmaya başlıyor” diyen Bora, meyvelerde sigorta oranının daha yüksek olduğunu ve prim artışının yüzde 75’i aştığını vurguladı. Oturumda Emeklilik Gözetim Merkezi’nin (EGM) faaliyetlerini anlatan EGM Genel Müdürü Ali Canyürek de 13 milyar lirayı aşan BES sisteminde katılımcı sayısı ve fon birikiminin doğrusal olarak arttığını

kaydetti. Türkiye Motorlu Taşıtlar Bürosu Müdürü Hilmi Karamercan ise aynı oturumda büronun hizmetlerini paylaştı. Zirvenin ilk gününün son oturumunda Sigortacılık Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Şule Avcıoğlu, sigorta gözetim sistemi sermaye yeterliliği ve teknik karşılık düzenini anlatırken, Sigorta Denetleme Kurulu Uzmanı Özge Arslan denetim sistemi hakkında bilgiler verdi.

Tahkim Komisyonu’na başvurular yaygınlaşıyor

Zirvenin ikinci gününün ilk oturumunda, tüketicinin korunmasına yönelik mekanizmalar ve meslek örgütlerinin faaliyetleri hakkında bilgiler verildi. Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürü Metin Karacan, komisyonun işleyişi ve faaliyetleri konusunda bilgilendirme yaptı. Bugüne kadar 77 ilden toplam bin 944 kişinin Sigorta Tahkim Komisyonu’na başvurduğunu söyleyen Karacan, başvuruların yaygınlaşmasının sevindirici olduğunu ifade etti. Oturumda Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü daire başkanları Dilek Özer ve Şule Avcıoğlu, bilgilendirme uygulaması ve teminat sistemini anlattılar. Güvence Hesabı Müdürü A. Kadir Küçük ise Güvence Hesabı hakkında bilgi verdi. Zirvenin son oturumunda TSRŞB Genel Sekreteri Erhan Tunçay, TSRŞB ve sigorta sektörünün genel durumuyla ilgili değerlendirmeler yaptı. TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Ergun da sigorta acentelerinin sektördeki işlevi ve konumu hakkında bilgilendirmede bulundu. TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Yalçın Kaya ise komitenin görevleri hakkında bilgiler verdi. Brokerler Derneği Genel Sekreteri Eray Türker ve Aktörler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Belkıs Sema Erşen de derneklerinin faaliyetleri hakkında bilgilendirme yaptılar.

Akıllı Yaşam'a büyük ilgi...

Sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün iddialı dergisi Akıllı Yaşam'ın Sigorta Zirvesi'nde açtığı standda sektör temsilcileri yoğun ilgi gösterdi...



Yerli ve yabancı yaklaşık 200 sektör temsilcisini bir araya getiren Sigorta Zirvesi, 23-24 Mayıs tarihlerinde İstanbul'da, Maslak Sheraton Otel'de yapıldı. TSRŞB ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) katkılarıyla Devlet Bakanlığı ve Başbakan Yardımcılığı himayesinde gerçekleştirilen zirvede Akıllı Yaşam standına yöneticiler yoğun ilgi gösterdi.

Türkiye'nin en önemli sektörleri arasında yer alan sigorta ve bireysel emeklilikte önemli bir boşluğu dolduran Akıllı Yaşam dergisi, Mayıs ayında yayın hayatına başladı. Gündem Medya Grubu bünyesinde hazırlanan derginin Genel Yayın Yönetmenliği'ni, deneyimli finans gazetecisi Barış Bekar üstleniyor. Ekonomi basının iki önemli ismi Kayhan Öztürk ve Orhan Pala da derginin yayın akışına yön veren isimler

arasında yer alıyor. Sektörün duayenleri, akademisyenler ve düzenleyici otoritelerin temsilcileri de Akıllı Yaşam dergisindeki yazılarıyla yol gösterici projeksiyonlar çiziyor.

Her ay 17 bin adet basılan dergi, Türkiye'nin en prestijli ekonomi dergilerinden Fortune Türkiye ile birlikte 13 bin kişinin masasına ulaşıyor. Kalan 4 bin dergi de sigorta sektörü yöneticileri ile acentelere gönderiliyor.

Türkiye'de genelde 'bültenler' ile doldurulan sigorta dergilerinin aksine Akıllı Yaşam, profesyonel gazeteciler tarafından hazırlanıyor ve sektörün referans yayını olma konusunda son derece iddialı. Akıllı Yaşam'ın her sayısı bir önceki sayıdan beslenerek daha zengin bir içerikle okuruyla buluşuyor ve buluşmaya da devam edecek.



Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan



Allianz Hayat ve Emeklilik GM Ömür Şengün



AvivaSa Genel Müdürü Meral Erenden



Deniz Emeklilik'e Fransız ilgisi

Denizbank, Deniz Emeklilik ve Hayat'ı satmak için son aşamaya geldi. Şirkete talip olan yerli ve yabancı şirketlerle görüşmeler bir süredir devam ediyordu. Bu konuda son günlerde yeni gelişmeler var. Dexia, bankacılık dışındaki bazı finans sektörlerinden çıkmayı kararlaştırdı. Bu sektörlerin başında da sigortacılık geliyordu. Dexia'nın bu kararı üzerine Denizbank, bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığı alanında faaliyet gösterdiği Deniz Emeklilik ve Hayat şirketinin hisselerini satışa çıkardı. Peki Deniz Emeklilik'in satış sürecinde neler oluyor, şirketi kim alacak? Edindiğimiz bilgilere göre başlangıçta 7 olan Deniz

Emeklilik ve Hayat'ın talipli listesi kısaltılarak 3'e düşürülmüş. Bu şirketlerin ikisinin Fransız, diğerinin ise Türkiye pazarına yeni girmek isteyen Avusturyalı bir şirket olduğu söyleniyor. Sigorta kulislerinde bu iki Fransız şirketinin Deniz Emeklilik için çekişecekleri yorumu yapılıyor. En güçlü adaylar arasında gösterilen bu iki Fransız şirketin ise Axa ve Groupama olduğu söyleniyor. İki şirket de Türkiye'de sigortacılık alanında faaliyet göstermesine karşın banka dağıtım kanalına sahip değil. Son dönemde özellikle bireysel emeklilikte önemi iyice artan banka dağıtım kanalına sahip olmak isteyen bu iki şirket için Deniz



Deniz Yurtseven, Deniz Emeklilik Genel Müdürü

Emeklilik 'biçilmiş kaftan'. Bu arada Denizbank'ın şubelerinde Axa'nın ürünleri satılıyor. Yani iki kurum arasında bir işbirliği zaten var. Onun için Axa'nın Deniz Emeklilik'i almaya daha istekli olduğu konuşuluyor. Bu

arada Denizbank'ın şirketi satın alacak şirketlerin banka iştiraki olmama özelliği aradığı da söyleniyor. Bu durum da Axa ve Groupama'dan birinin sonuca daha yakın olduğu yorumlarına neden oluyor.

CEO'un jestiyonu sorun oldu

Sigorta sektöründe sürekli zarar eden yabancı şirketler CEO'larını değiştirmeyi tercih ediyor. Geçen yıl sigorta sektöründe CEO değişimi süreci yoğun bir şekilde yaşandı. Bu trendi iyi bir şekilde değerlendiren bazı yöneticiler çok yüksek fiyatlarla başka şirketlere transfer oldu. Yüksek ücretlerle transfer edilen CEO'lar da şirketlerin zarar açıklamasına engel olamadı. Sigorta sektöründe konuşulanlara göre 2010 yılında şirketi zarar etmesine ve aldığı yüksek maaşa rağmen jestiyon alan bir

yöneticinin bu tavrı, şirketteki diğer yöneticilerin tepkisine neden olmuş. Yine sigorta çevrelerinde konuşulanlara göre aylık 110 bin lira ücret alan bu CEO ile birlikte gelen iki mesai arkadaşı daha jestiyon alınca, alamayan diğer yöneticiler tepki göstermiş. Sektördeki diğer yöneticiler ise "Allah herkese böyle bir şirkette CEO olmayı nasip eylesin" diye dua ediyor.



Sigortacıların merkezi Ümraniye

Ümraniye, sigorta şirketlerinin merkezi haline gelmeye başladı. Sompo Japan, Işık, CİV Hayat ve Liberty Sigorta'dan sonra ERGO Türkiye de grup şirketlerini Ümraniye'deki binada tek çatı altında birleştirdi. Bunlar bilinen gelişmeler ama bilinmeyen iki olayı aktarmakta fayda görüyoruz. Edindiğimiz bilgilere AKKOM Ofis Park'ta dört katlı binada hizmet veren ERGO'nun ofis tasarımlarına Vitali Hakko imza atmış. Bu taşınmanın ortaya çıkardığı diğer bir önemli gelişme de ERGO'nun



Altunizade'deki binasının ne olacağı... Edindiğimiz bilgilere göre buradaki iki tarihi köşk Balcı Ailesi ile ortakmış... Yani İsviçre Sigorta ERGO'ya satılırken binaların yüzde 50'si satılmış. Şimdi şirketin eski sahibi Balcı Ailesi'nin kullanımına verilecekmış...

Sigortaya da Üst Kurul gelecek

Bankacılık sektörünü denetleme, gözetleme ve düzenleme yetkisi 2001 krizinden sonra Hazine'den alınarak bağımsız bir kurum olarak tasarlanan Bankacılık ve Düzenleme ve Denetleme Kurulu'na (BDDK) devredildi. O günden beri de sigortacılık sektörünün benzeri bir yapıya kavuşturulması tartışılıyordu. Bu tartışmalar yavaş yavaş olgunlaşmaya başladı. Edindiğimiz bilgilere göre Hazine Sigortacılık Genel Müdürlüğü, 'Sigortacılık Üst Kurulu'na dönüştürülerek, BDDK benzeri bir yapı oluşturacak. Böylece BDDK eski Başkanı Engin Akçakoca döneminde gündeme gelen Sigortacılık Üst Kurulu tekrar gündeme gelmiş oldu.

Ankara'da konuşulanlara göre Hükümet, Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nü 'Sigortacılık Üst Kurulu'na dönüştürmek için çalışmaları başlattı. Oluşturulması öngörülen Sigortacılık Üst Kurulu, 14 milyar liralık büyüklüğe ulaşan Türkiye sigorta sektörünü bir çatı altında toplayacak. Edindiğimiz bilgilere göre, yeni dönemde ekonomi bürokrasisini yeniden yapılandırmaya hazırlanan hükümet, bu düzenleme için şimdiden düğmeye bastı. Bu konuda Hazine Müsteşarlığı bünyesinde bir çalışma grubu oluşturulduğu ve buradan gelecek rapor sonrasında sürecin kısa zamanda sonuçlanacağı belirtiliyor.

Hükümetin bu değişimle birlikte özerk yapıda olan diğer üst kurulların işleyişini de değiştirmeyi planladığı duyumlarını aldık. Ankara kulislerinde sızan bilgilere göre Sigortacılık Üst Kurulu ile birlikte, BDDK ve diğer üst kurulların bağlı olacağı Üst Kurullar Müsteşarlığı oluşturulacak. Böylece üst kurullar bu Müsteşarlık kanalıyla yönetilecek. Malum hükümetin bağımsız üst kurulların bazı uygulamalarından rahatsız olduğu biliniyordu. Bir başka iddiaya göre ise bütün üst kurulların bağlandığı bir müsteşarlık kurulmayacak, kurullar Hazine bünyesine alınacak. Yani Hazine bünyesinde üst kurulların bağlı olduğu

bir genel müdürlük oluşturulacak. Böyle bir yapının ise özerk üst kurulların sonu olacağı, 2001 öncesi döneminden farksız olacağı şeklinde yorumlar yapılıyor. Peki bu yeni yapılanmanın başına kim geçecek? Şimdilik en güçlü aday olarak Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş gösteriliyor. Ayrıca AKP milletvekili Alaattin Büyükkaya'nın da kulislere başladığı söyleniyor. Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Arif Cesur'un da bu kurulun başına gelebileceği konuşuluyor. Bu kurulun başkanlığı için adı geçen bir diğer isim ise iktidara yakınlığı ile bilinen ve bir sigorta şirketinde genel müdürlük yapan bir isim...

20 yıldır ilk kez tatil yapıyor!

Muhittin Yurt, sigorta sektörünün yakından tanıdığı bir isim. Bir dönem murakıptı, daha sonra Demir Hayat Sigorta'ya genel müdür olarak transfer oldu. Demirbank'a el konulunca da Genel Yaşam Sigorta'ya geçmişti. Mapfre Genel Yaşam Sigorta'nın genel müdürü iken geçen ay istifa etti. İlk aradığımızda "Görüş ayrılıkları oldu ayrıldım, planlı bir ayrılık değildi" demişti. Malum bizde ilişkiler işe dayalıdır. İşten ayrıldığında, arayanın da soranın da olmaz... Biz öyle yapmadık. Dergi baskıya

girerken tekrar arayıp neler yaptığını sorduk. Bu kez de "Tatildeyim. Herhangi bir görüşme yok" dedi. 20 yıldır ilk kez tatil yaptığını söyleyen Yurt, "Şimdilik tatilin keyfini çıkarıyorum. Yaz bitsin ondan sonra neler yapabileceğine bakacağım. Şimdilik iş düşünmek istemiyorum. Dile kolay 20 yıldır ilk kez tatil yapıyorum" dedi. Merak edenler için yazalım istedik. O şimdiki tatilin tadını çıkarıyor.



Muhittin Yurt (solda), TSRŞB eski Başkanı Hulusi Taşkiran ile birlik toplantısında sektörün sorunlarını tartışıyor. (4 yıl önceki bir resim)



Serhat Süreyya Çetin, Güneş Sigorta Genel Müdürü

Güneş'in gözü kârlı branşlarda

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, konsolidasyon dalgasıyla birlikte sigorta şirketlerinin sıralamasında ciddi değişiklikler olacağını öngörüyor. Çetin, VakıfBank'ın da desteğiyle Güneş Sigorta'nın kârlı alanlarda büyüyeceğini vurguluyor...

Sigorta, son yılların en gözde sektörleri arasında yer alıyor. Sektörü gözde kılsa kuşkusuz taşıdığı yüksek büyüme potansiyeli. Bu potansiyel son yıllarda yabancıların da ilgisini artırdı. İlgi artınca doğal olarak rekabet de arttı. Artan rekabet, sektörde faaliyet gösteren şirketlerin bilançolarını olumsuz etkiledi. Aşırı rekabete Hazine'nin düzenlemeleri de eklenince şirketler son yıllarda kâr etmekte zorlandı. Hatta aşırı zararlar yazmaya başladılar.

Peki bundan sonra tablo değişecek mi? İşte bu soruyu Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin'e sorduk. Çetin'e göre bu tablonun kısa vadede

değişmesi zor. Şirketler, maliyetlerini kısarak karlılığa odaklanacak. Sektörde konsolidasyonlar sürecektir. Konsolidasyon dalgasıyla birlikte şirketlerin sıralamasında ciddi değişiklikler olacak. Bu süreçte sektörün kârlı alanlara yoğunlaşacağına dikkat çeken Çetin, sigortacılığın kasko-trafik sarmalından mutlaka kurtulması gerektiğini vurguluyor...

Akıllı Yaşam: Yeni dönemde Güneş Sigorta olarak nasıl bir strateji izleyeceksiniz?

Serhat Süreyya Çetin: Aslında bu yılın ilk üç ayına bakıldığında bizim stratejimiz ortaya çıkıyor. Bu süreçte genel giderleri yüzde 15 düşürdük. Toplam üretimde banka

sigortacılığının payını yüzde 10'un üzerine çıkardık. Toplam prim üretimimiz yüzde 15 artmasına karşılık kârlı branşlarda yüzde 27 büyüdük.

Kârlı derken hangi alanları kastediyorsunuz? Sigorta şirketlerinin kasko-trafik sarmalından kurtulması lazım.

Biz bunu yapmaya başladık. Bu doğrultuda doğru adımlar atıyoruz ve meyvelerini de almaya başladık. Bu ivme devam edecek. Elbette kaskodan vazgeçmemiz mümkün değil. Ancak diğer alanlarda daha fazla büyüyeceğiz. Mesela kasko yerine yangın ve ferdi kaza gibi karlı sigorta branşlarında büyüyeceğiz.

Bu bir strateji haline mi gelecek?

Evet. Kârlı alanlarda büyüyeceğiz.

Bu tablo devam edecek. Kampanyalarla satmak istediğimiz ürünleri belirliyoruz. Ve o ürünlere özel satış promosyonları uyguluyoruz. Yangın, ferdi kaza gibi ürünlere yoğunlaştık.

Ferdi kazada büyüyor musunuz?

Geçen bir yılda sattığımız ferdi kaza ürününü bu yılın ilk üç ayında sattık. Bunları bölgelerimiz sayesinde yapıyoruz. Bölge müdürlüklerimiz ağır, hantal değil. Herkes satışı düşünüyor. Yılda 40 bin'in üzerinde ziyaret yapıyoruz. Yeni bir organizasyon kurduk ve sonuçlarını alıyoruz. İlk üç ayda banka sigortacılığında yüzde 30 büyüdük. Bu çok önemli. Gerçi bu alanda hâlâ eksiklerimiz var. Onları da gidereceğiz.

“İlk 10 şirketin pazar payını ilk 5 şirket elde edene kadar konsolidasyonlar sürecek. Alt sıradaki şirketlerden biri de ilk 5'teki bir şirketi alarak bu listeye girebilir.”

Bu alandaki büyüme acenteleri rahatsız etmiyor mu?

Neden etsin? Banka güçlü bir yapı oluşturuyor. Bunu değerlendirmemiz lazım. Çünkü bankadan gelen ürünler acenteye rakip değil. Bankadan yapılan satışların yenilenme sürecinde acentelerde iş alıyor. Pazarın büyümesi anlamında acenteye faydası var.

Güneş Sigorta'nın kaç acentesi var?

Öncelikle şunu vurgulamak lazım, Güneş Sigorta bir acente şirketi. Biz acentelerle büyüyeceğiz. 1.750 acentemiz var. Ben daha ilk tanışmadan itibaren acentelerimizden çok etkilendim. Hepsini girişimci insanlar ve sürekli çözüm üretiyorlar. Bize pozitif enerji katıyorlar. Onlardan aldığımız güçle

büyüyoruz. “Acentelerimiz bu şirketin gerçek ortakları” diyecek kadar bilinçli bir yönetim kuruluna sahibiz. Ama banka sigortacılığında edilen kârı da göz ardı edemeyiz. Böyle bir potansiyel varken elbette bunu değerlendireceğiz. Hepsini normal koşullar altında kurulmuş, birden fazla ürün satabilen acenteler.

Acente dağılımı nasıl?

1.750 acentemiz Türkiye'nin her tarafına dağılmış durumda. Büyükleri de var küçükleri de... Bu acentelerini hepsini İstanbul gibi büyük illerde açsak prim üretimi üç kat artar ama bu sağlıklı olmaz. Onun için acentelerimizin Türkiye genelinde yaygın olmasına önem veriyoruz. Mesela biz Anadolu'da çok güçlüyüz. Acentenizle yılda sadece bir iki kez görüşürseniz başarıyı yakalamanız çok zor. Biz sık sık görüşüyoruz. Sürekli ziyaret ediyoruz.

Acentelerde çok seçici misiniz?

Özellikle geçen yıl sigorta sektöründe acentelerle ilgili bazı gelişmeler oldu. Çok rahat bir şekilde acente açılabilirdi. Yeni kanunla birlikte bazı standartlar geldi. Sadece kasko-trafik poliçesi üretilen ciro elde etmek doğru bir sistem değil. Bizim acentelerimizin hepsi bölge müdürlerimiz ve doğrudan satış elemanlarımızın denetimiyle yeniden yapılandırıldı.

Acente komisyonlarımız sektörün üzerinde mi, altında mı?

Acente komisyonlarını artırarak ciro yapan şirketlerden değiliz. Hasar prim oranları düşük olan ürünlerde komisyonları yükselttik. Ama bu uygulamayı sadece kampanyalı satışlarda yaptık. Yabancı şirketler nasıl yurtdışındaki sermaye güçlerine güveniyorsa ben de burada bankama güveniyorum. VakıfBank'ın gücü arkamızda. Ben bankamı bir kaldıraç etkisi olarak görüyorum.

VakıfBank'ın toplam prim üretimindeki payı ne kadar?

Yüzde 10 civarında. Ama çok daha yükseğini hedefliyoruz. Bu oran çok yukarı çıkacak. En az yüzde 15'lere çıkarmamız lazım. VakıfBank'ın yeni yönetimi bize çok destek veriyor. Bu işbirliği çok önemli. Bu güçle hareket ediyoruz. Bankada birçok yenilik var. Yeni bir ekip kuruldu, yeni bir anlayışla hareket etmeye başladık. İyi şeyler yapıp sonucu hızlı bir şekilde alarak yeni yapacaklarımız için güç topluyoruz.

Acenteler çapraz satış yapıyor mu?

Acentelerin çapraz satış yapması şu anda yok denecek kadar az. Ama bunu ileriki dönemde yapacaklar. Bu bir süreç meselesi. Acenteler küçük yerlerde iş yapıyor. Kendilerine özgü dünyaları var. Bir de bakmışsınız rekabetin içinde kaybolmuşlar. Çünkü her şirket farklı bir uygulama yapıyor. Onun için bugüne kadar sadece ayakta kalma savaşı verdiler. Ama önümüzdeki günlerde çapraz satış yapacaklar. Bizde 130 kişilik sigorta satış danışmanı acentelerimize koçluk yapıyor. Acentelerin de para kazanması lazım. Bu nasıl olacak? Kârlı alanlarda üretim yapıp cirolarını artırırken diğer alanlarda da iş yapacaklar.

Ama acentelerin müşterilerini aramadığı yönünde şikayetler var...

Bizim acentelerimiz müşterilerini arar ve herhangi bir ihtiyaçları olup olmadığını sorar. Evet, sizin dediğiniz gibi bu Türkiye'de çok yaygın değil. Ama bizim acentelerimiz müşterilerini arıyor.

Nasıl bir konsolidasyon bekliyorsunuz?

Biz bu süreci değiştiremeyiz. Güneş Sigorta olarak acentesiyle, bankasıyla yeni ve güçlü bir şirket olacağız. Biz büyümeye devam ederken satın almalar sürecek. Bu süreç biraz farklı işleyecek. Herkes gözünü

yurtdışından gelecek şirketlere çevirdi. Ama içeride de konsolidasyonlar olacak. Burada küçük şirketleri satın alarak pazara giren dünya devi sigorta şirketleri var. Onların da mevcut pazar payları ve durumlarından memnun olmadıklarını düşünüyorum. Bunlar muhtemelen yeni şirketler alacak ve agresif tavırlar sergileyecekler.



Serhat Süreyya Çetin, Güneş Sigorta GM

Size göre bu konsolidasyonlar sonrasında nasıl bir tablo oluşacak?

İlk 10 şirketin pazar payını ilk 5 şirket elde edene kadar konsolidasyonlar sürecektir. Alt sıradaki şirketlerden biri de ilk 5'teki bir şirketi satın alıp ilk sıralara yükselebilir.

Yabancılar pazara girerken daha çok küçük şirketleri satın almayı tercih etti. Sizce neden böyle bir strateji izlediler?

Türkiye'de esen rüzgârdan yararlanmak ve treni kaçırmak istemedikleri için böyle davrandılar. Burada bir ölçek sorunu var. Büyük şirketler küçükleri satın aldı. Bir de trafik-kaskoda iş yapmayanlar Türkiye'de sadece bu alanda etkin olan şirketleri satın aldı. Oysa belli bir büyüklüğün altında bu pazarda var olmak mümkün değil. Cironuz 5 kat düşse bile genel giderlerinizi azaltmanız çok zor. Sabit bir genel gider var. Her yıl

daha fazla üretim yapılarak giderler karşılanamıyor. Giderler anlık, gelirlerse uzun vadeye yayılıyor. Yani bir ölçeksizlik sorunu var. Bu yüzden de önümüzdeki dönemde satın almalar olacaktır. Örneğin, bankası olmayan Avrupalı bir sigorta devi, banka sigortacılığı konusunda faaliyet gösteren bir sigorta şirketini alabilir. Ya da sadece bankacılık kanalıyla üretim yapan biri, acente kanalı güçlü bir şirketi satın alabilir...

Yabancı ilgisi hâlâ sürüyor mu?

Halen yurtdışından Türkiye'ye gelmek isteyen azimli şirketler var. Çünkü her satış, satışa çıkan şirket sayısını azaltıyor. Onun için de istekliler.

Türkiye'de neden uzmanlaşmış sigortacılık yok?

Müşteri davranışlarına ve satın alma alışkanlıklarına bakmak lazım. Tek bir ürünle bir acentenin ayakta durma şansı yok. Türkiye'de de satışın büyük kısmı acenteler kanalıyla yapılıyorsa bu iş olmuyor. Branşlaşmış şirketler daha çok direkt satış kanalıyla büyüyor. Bu da Türkiye'ye uygun bir sistem değil.

Peki rekabet ne düzeyde?

Rekabet elbette var ve hep de olacak. Ucuz fiyat acentenin de kârını olumsuz etkiliyor. Bunu artık onlar da gördü. Fiyatı düşürerek ciro yapmak kimseye fayda sağlamıyor. Bunu iyi bilmek lazım. Kârlı branşlarda satış yapacak, onu motive edecek bir süreci yönetmek de kolay değil. Sadece fiyatı düşür ciroyu artır; bu şekilde ne sektör ne de şirketler büyüyebilir.

Tarım sigortaları ne durumda?

Tarım sigortalarında üretimimiz ciddi olarak arttı. Tarım bizim için rutin bir iş oldu. Bu yüzden çok fazla dillendirmeye gerek duyduğumuz bir ürün değil. Birebir

çiftçilere satış yapan acentelerimiz var. Tarımın içinden geliyor ve tarımı iyi biliyorlar. Bizde blok üretim yok.

MedNet ile yolları ayırmak sizi nasıl etkiledi?

Sağlık sigortalarında onay süreci içeri alınınca doğru bir karar verilmiş oldu. Poliçeleşme süreci çok daha düzgün hale geldi. Provizyonu anında görebiliyor ve kontrol edebiliyorsunuz. Biz de bunun üzerine yollarımızı ayırarak giderlerimizi yüzde 45 azalttık. Sağlıkta yaşanan çılgın fiyat rekabeti bu branşa zarar yazdırdı. Sektör zarar yazınca Hazine de önlemler aldı. Şirketler, fiyatları olması gereken yerlere çekti. Hazine, şirketleri her yıl farklı bir konu üzerinden denetliyor. Bu yıl fiyatla ilgili denetim yapıyorlar. Sektörde toplam prim üretiminin yüzde 20'si sağlıktan geliyor.

Sağlık sigortalarında kurumsal ile bireyselin ağırlığı nasıl?

Bu oran yıllara göre değişiyor. Ancak şu anda yarı yarıya. Artık eskisi gibi değil. "Kurumsal zarar yazar, bireysel satışlar kârlıdır" diye bir algı var. Ama bu yanlış. Bizde zarar yazan kurumsal şirketler kalmadı. Bütün sektör doğruları görmeye başladı.

Kârlı alanlara yönelirken pazar payı kaybını nasıl göze alacaksınız?

Çok ciddi bir bütçe çalışması yapıp ciddi projeksiyonlar hazırladık. Ay ay bütün üretimleri kontrol ediyoruz. Üç ayda bir bütçe kontrolü yapıyoruz. Bazen büyümeyi yavaşlatmak da gerekebilir. Büyümenin altında kârlı işler yatmıyorsa, durdurmak daha faydalı olabilir. Biz acente bazında işleri tek tek takip ediyoruz.

Başarının sırrı nedir?

Başarının sırrı ekip olmaktan geçiyor. Ekip olmadan başarı olmuyor. 🌱

Size nazar değmesin...



Artık sizi de koruyan bir
Nazar Boncuğunuz var!

Eğer 40 yaşın altında ve sağlıklıysanız,
gelin yıllık sadece 240 TL ödeyerek siz de
Nazar Boncuğu Sağlık Sigortasına sahip olun,
Yapı Kredi Sigorta avantajlarından yararlanın.

WORLD'e özel
12 taksit fırsatı!

Türkiye'nin her yerindeki YapıKredi Sigorta Acenteleri ve Yapı Kredi Şubelerinden ayrıntılı bilgi alabilirsiniz.

Kapsam geniş, primler düşük

Konut sigortalarına yönelik yanlış algılar sigortalılık oranını olumsuz etkiliyor. Pahalı sanılan primler aslında düşük. Ortalama 150 liralık primle su baskınından hırsızlığa, yangından komşulara verdiğiniz zararlara kadar her türlü riski teminat altına alabilirsiniz... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com

Türkiye’de yaklaşık 13 milyon konut bulunuyor. Bunların sadece 2 milyon 873 bini sigortalı. Yani her beş konuttan dördü sigortasız. Sigortalanan konutların büyük kısmı ise sadece zorunlu deprem sigortasına karşı teminat altında. Bu oran, diğer sigortalarda olduğu gibi gelişmiş ülkelerin epey gerisinde... Sektör uzmanlarına göre

Nelere teminat veriliyor?

Yangın
Yangın mali mesuliyet
Kira kaybı
Cam kırılması
Terör
Sel ve su baskını
Fırtına, yer kayması
Deprem ve yanardağ püskürtmesi
Hırsızlık
Enkaz kaldırma
Elektronik cihaz
Makine kırılması
Hukuksal koruma
Ferdî kaza
3. şahıs mali mesuliyet
Dahili su, duman, kar ağırlığı
Hava taşıtlarının çarpması
Kara taşıtlarının çarpması

Ek teminatlar

Müşterek mülkiyet
Ev eşyalarının taşınma sırasında hasar görmesi
Kazı sonucu yer kaybı
Dolu
Yakıt sızması
Bina dışındaki depo, garaj ve benzeri eklentiler
Ev eşyalarının sigortalı hasar haricinde hasar görmesi
Çevre düzenlemesi
İzaleasyon teminatları

sigortalılık oranının düşük olmasının başlıca sebepleri, kasko dışındaki sigortalar hakkındaki sigorta bilincinin yaygınlaşamaması ve yanlış algılar. Yanlış algılarsa konut sigortalarının kapsamının bilinmemesinden değil primlerin yüksek olduğunun düşünülmesinden de kaynaklanıyor.

Klasik konut sigortalarının büyük kısmı fırtına, sel, deprem gibi doğal afetlerin yanı sıra yangın, hırsızlık ve hatta uçak çarpması gibi beklenmedik risklere karşı teminatlar sunuyor. Teminat kapsamı biraz genişlediğinde ferdi kaza sigortası, acil tıbbi yardım, komşulara karşı mali mesuliyetler, asistans hizmetleri, enkaz kaldırma, tesisat bozulmaları gibi riskler ve hizmetler de poliçeye dahil edilebiliyor. Daha geniş kapsamlı sigorta poliçeleri ise hukuki sorumluluktan bahçe mobilyalarının çalınmasına kadar neredeyse bütün riskleri kapsıyor. Ancak hemen belirtmekte fayda var, sadece ev sahipleri değil kiracılar da konut sigortası yaptırarak sorumluluklarıyla birlikte hem aile bireylerini hem de varlıklarını teminat altına alabiliyor. Konut sigortalarıyla ilgili bir diğer yanlış algı da primlerin

yüksek olması. Oysa gerçekte primler yüksek değil. Örnek vermek gerekirse, birinci derecede deprem bölgesinde yer alan bir konutun sigorta primleri 80 liraya kadar düşebiliyor. Teminat kapsamı arttıkça da maksimum 200 liraya kadar çıkıyor. Yani yılda 100 lira karşılığında hem konut sigortasındaki temel teminatlara hem de komşularınıza karşı mali sorumluluk gibi önemli teminatlara sahip oluyorsunuz. Sigorta primleri hesaplanırken konutun bulunduğu semt, kaçınıcı derece deprem bölgesinde yer aldığı, konut ve eşya için beyan edilen sigorta bedeli, konutun yapı tarzı ve enflasyon oranı gibi özellikler dikkate alınıyor. Konutun zorunlu deprem sigortasının olup olmaması da primi doğrudan

etkiliyor. Sigortalanacak kıymetlerin sigorta bedellerinin miktarı yükseldikçe doğal olarak primler de artıyor.

Elektronik eşyalar...

Ev sigortalarıyla ilgili en çok merak edilen konu ise poliçelerin neleri kapsayıp neleri kapsam dışında bıraktığı. Örneğin laptop (dizüstü bilgisayar), fotoğraf makinesi, dijital kamera gibi elektronik eşyaların sigortalanmadığına dair yaygın bir kanı var. Oysa evdeki elektronik cihazlar ve kıymetli eşyalar da belirli limitlerle teminat altına alınabiliyor. “Elektronik Cihaz Sigortası Genel Şartları” çerçevesinde; konut içerisinde kullanılan ses, müzik ve görüntü sistemleri, masaüstü kişisel bilgisayarlar, elektronik



alarm ve kumanda sistemlerinin elektronik aksamı ile beyaz eşya ve kombi için mekanik aksamlar poliçe süresince belli bir limitle sigortalı oluyor. Eşyanın sigortalı olduğu ev paket sigortaları için geçerli olmak üzere, ev eşyası arasında bulunabilecek sanat eserleri, kolay taşınabilen antika eşya, kıymetli madenlerden mamul eşya, ziynet eşyası, kürk, elektronik ve optik cihazlar, antika ve kıymetli halıların toplam değeri belli bir limitle sigortalı oluyor. Elektronik eşyalar, cihazın yaşı gibi bazı şartlar dahilinde çalınma, elektrik hasarları gibi birçok riske karşı koruma altına alınabiliyor. Hasar durumunda, fatura ya da eşyanın varlığını belgeleyen bir belge yeterli oluyor. Eşyalar hediye ise fatura da istenmiyor. Ziynet eşyaları, açıkta ya da kasada bulunmalarına göre farklı limitlerle teminat altına alınıyor. Ancak pırlanta, altın gibi ziynet eşyalarına teminat verilebilmesi için sigortalı tarafından sertifikalarının ibraz edilmesi gerekiyor.

Neleri kapsamaz?

Yangın sigortalarının teminat dışında bıraktığı savaş, iç savaş, nükleer sızıntı gibi haller ev sigortalarında da kapsam dışı. Ayrıca evde duran bitkiler ve hayvanlar, seyahat biletleri, cep telefonları ve kredi kartı gibi nakit yerine geçen banka kartları kapsam dışında. Evde bulunan kıymetli madenler

belirli limitler dahilinde sigortalı olurken; Cumhuriyet, Reşat, Hamit, hatıra altınlar ve bankaların çıkardığı altınlara teminat almak zor. Teminat verilse bile özel kasa şartı gibi uygulamalar mevcut. Ayrıca ahşap binalarda sigorta yaptırmak da çok kolay değil. Türkiye’de belli başlı sigorta şirketlerinin sunduğu konut sigortalarının kapsamını, primlerini ve ev sigortası yaptırırken nelere dikkat edilmesi gerektiğini Akıllı Yaşam okurları için araştırdık...

ANADOLU SİGORTA

Anadolu Sigorta, konut paket sigortasıyla hem ev sahiplerine hem de kiracılar ve aile bireylerine yönelik oldukça geniş bir teminat sunuyor. Yıldırım, deprem gibi doğal felaketlerden elektronik cihazların bozulmasına, hırsızlıktan cam kırılması gibi küçük hasarlara kadar tüm riskler bu ürünle teminat altına alınabiliyor. Evde ortaya çıkacak hasarların karşılanması yanı sıra aile bireyleri ferdi kaza sigortasıyla koruma altına alınıyor. Üçüncü şahıslara karşı sorumluluk, gasp ve kapkaç riskleri de teminat altında. Ayrıca ambulans, çilingir, tesisat tamir işlemleri gibi asistans hizmetleri de var. Konut paket poliçesi kapsamında, kıymetli ziynet ve antika eşyalar için eşya grupları bazında hazırlanacak listelerle

Çamaşır makinasını 4 liraya sigortalatın

Eşya	Prim tutarı
TV (2 bin TL)	8,5-12
Koltuk takımı (2 bin TL)	8,5-12
Buzdolabı (2 bin TL)	8,5-12
Küçük ev aletleri (bin TL)	4 - 6
Çamaşır makinesi (bin TL)	4 - 6
Bulaşık makinesi (bin 500 TL)	6 - 9
Yatak odası takımı (4 bin TL)	17 - 24
Halı (bin TL)	4 - 6
Mutfak eşyası (2 bin TL)	8,5-12
Masaüstü bilgisayar (2 bin TL)	8,5-12
Toplam (18 bin 500 TL)	78-111



Ev sigortası yaptırırken nelere dikkat etmeli?

- En ucuz ürün ihtiyaçlarınıza en uygun ürün olmayabilir. Hasar durumunda sıkıntı yaşamamak için teminatları karşılaştırarak ihtiyaçlarınıza uygun olanları belirleyin. Fiyattan ziyade poliçenin kapsamına dikkat edin. Çünkü riskler göz önüne alındığında eksiksiz bir ürün çok daha ucuza mal olacaktır.
- Türkiye deprem kuşağında yer alan bir ülke. Bu yüzden mutlaka konut poliçelerinde deprem teminatı alın. Ayrıca DASK tarafından sunulan Zorunlu Deprem Sigortası, sadece bina için ve belli bir limite kadar güvence sağlıyor. Bu limitin üstünde kalan bedel için ayrıca deprem sigortası yaptırmak gerekiyor.
- Aldığınız ürünün hangi riskleri ne ölçüde kapsadığını ve riskin gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkacak tazminat taleplerinde şirket uygulamalarının neler olduğunu öğrenin.
- Binanızın sigorta bedelini belirlerken, rayiç değeri değil yeniden inşası için gerekli olan maliyet bedelinin esas alınmasına dikkat edin.
- Konut sigortası yaptırırken arsanın değerini de göz önüne alın.
- Poliçenizin komşularınıza ve üçüncü şahıslara karşı mali sorumluluk teminatı verdiğinden emin olun ve limit tutarının makul ölçülerde olmasına dikkat edin.
- Poliçenin enflasyona endeksli olup olmadığını kontrol edin.
- Elektronik cihazlar ve değerli eşyalarınızın ayırt edici özelliklerinin poliçede belirtilmesine dikkat edin ve faturalarını hasarda ibraz etmek için saklayın.
- Konutunuza ait bilgileri doğru ve eksiksiz verin. Metrekaresi ve varsa havuz, müstemilat, garaj gibi eklerin de belirtilmesi, evin ve eşyaların değerinin doğru belirlenmesi ve prim ödemesinin belirlenen vadelere yapılması da kritik önem taşıyan konular.
- Tek tek teminat seçmek yerine paket poliçe alın. Uçak çarpması gibi teminatlar gereksiz görünse de paket poliçe tercih edildiğinde ödenecek prim çok daha uygun olacaktır.

tek tek liste yapma zorunluluğu olmadan sınırsız teminat verilebiliyor. Evlerde bulunan elektronik cihazlar ile kat kaloriferi, asansör, havuz ekipmanlarının voltaj dalgalanması, hatalı kullanım ve benzeri sebeplerle zarar görmesi de teminat altında. Eşya sigorta primleri sigortalının beyanı doğrultusunda belirleniyor. Anadolu Sigorta ayrıca, birden fazla evini sigortalayanlara konut çokluğu indirimi ve hasarsızlığı bozulmamışsa hasarsızlık indirimi sağlıyor. Elektronik cihaz ve deprem teminatı dahil olan poliçelerde primler birinci derece deprem bölgesinde 123 lira, üçüncü deprem bölgesinde 91 lira.

AKSigorta

Ev-Eşya Sigortası'yla ev ve eşyalar birlikte ya da ayrı olarak

sigortalı oluyor. Ana teminatların yanı sıra isteğe bağlı olarak apartmandaki hasarlarda sigortalının payı da karşılanabiliyor. Sigortalı bekçi talebinde bulunabiliyor, aile bireylerine ferdi kaza, acil ambulans hizmeti, üçüncü kişilere karşı mali mesuliyet de kapsama alınabiliyor. Sigortalılar evlerinin oturulamaz hale gelmesi durumunda 4 yıldızlı otelde ücretsiz konaklama imkanından faydalanabiliyor.



“Tüm Ev Sigortası” paketi, konutlara yönelik hazırlanan pek çok sigorta ürünün birleştirilmesinden oluşuyor ve sigortalının ihtiyaçları doğrultusunda şekillendiriliyor. Tüm Ev Sigortası'nın ana teminatları arasında doğal afetler, yangın, dahili su basması, duman, kötü

niyetli hareketler ve toplumsal olaylar, hava ve kara taşıtları çarpması, hırsızlık, yakıt sızması, kira kaybı ve geçici ikametgah masrafları sayılabilir. Allianz'dan konut sigortası yaptıranlar, hasarsız poliçe yenilemelerinde yüzde 30'a varan indirimlerle anlaşmalı sağlık kuruluşlarından faydalanabiliyor. Ayrıca, 12 ay boyunca toplam sigorta bedelinin yüzde 15'ile sınırlı olmak koşuluyla sigortalıların geçici ikamet masraflarını karşılıyor. Yıllık ortalama 150-200 lira gibi düşük primlerle bina ve içindeki eşyalar farklı risklere karşı teminat altına alınabiliyor.



Geniş Kapsamlı Konut Poliçesi ile kapsamlı bir konut sigortası sunuyor. Doğal afetlerden dahili

su riskleri ve mali sorumluluklara, kira kaybından misafirlere ait eşyalara kadar teminat veriliyor. Çoğu sigorta şirketi Aviva Sigorta da savaş, nükleer riskler ve kamu otoritesinin tasarruflarını teminatların dışında tutuyor. Evdeki elektronik ve değerli eşyalara toplam eşya bedelinin yüzde 30'u kadar otomatik olarak teminat veriliyor, isteğe göre bu oran artırılabilir. Aviva'da primleri etkileyen en önemli kriterler evin adresi, binanın yapım tarzı ve kaçınca katta olduğu. Örnek vermek gerekirse içinde 18-20 bin liralık eşya bulunan 1. deprem bölgesindeki bir evin sigorta primi 105 lira civarında.



Dubai Grup Sigorta, dört farklı ev sigortası sunuyor. Klasik Poliçe, temel konut sigortası



En büyük engel yanlış algı
Levent Sönmez,
Anadolu Sigorta GMY

2008 yılında 1.86 milyon, 2009'da da 2 milyon adet civarında konut poliçesi üretildiğini görüyoruz. Konut poliçelerinin yıllar itibarıyla arttığı görülüyor. Ancak yine de bu artışın yeni konut sayısındaki artışın gerisinde kaldığı göze çarpıyor. Konut sigortalılık oranının düşük olmasının nedenlerinin başında sigorta bilincinin düşüklüğü ve trafik dışındaki sigortalar hakkındaki yanlış algı geliyor. Ülkemizde trafikte seyreden araçlar dışında bireysel risk kavramının çok fazla önemsenmemesi ve “Bana bir şey olmaz” anlayışının yaygınlığı da etkili. Evlerimizde meydana gelebilecek bir hasarın oldukça yüksek maliyetli olabileceği de unutulmamalı.



Doğru teminatları seçin
Selim Fenercioğlu,
Yapı Kredi Sigorta GMY

Sigorta poliçesi yaptırırken dikkat edilecek en önemli noktalar, sigortalı olacak değerlerin açık olduğu risklere karşı doğru teminatların seçilmesi ve belirtilen sigorta bedelinin sigorta değerine eşit olmasıdır. Örneğin 100 bin liralık eşyanızı 50 bin lira üzerinden sigortalattığınızda, sigortacılıkta ‘eksik sigorta’ diye adlandırılan ve yüzde 50 oranında eksik hasar almanıza neden olacak durumlarla karşı karşıya kalabilirsiniz. Yapı Kredi Sigorta olarak geniş kapsamlı Yuvam Paket poliçesi ürünümüzle sigortalılarımıza hizmet veriyoruz. Evdeki kıymetli eşyalar ile mücevher ve diğer ziynet için toplam eşya bedelinin belli bir yüzdesiyle sınırlı olmak üzere teminat veriyoruz.



Primler çok uygun
Hasan Altaner,
Güneş Sigorta GMY

Türkiye, konut sigortaları alanında her geçen gün ilerleme kat etmesine rağmen halen sigortalı oranı istenilen seviyelerde değil. Konutlar için sigortanın zorunlu olduğu deprem (DASK) sigortalıların da yüzde 26, isteğe bağlı diğer konut sigortalılarında ise yüzde 15 oranında sigortalı oranı gerçekleştiği göz önünde tutulursa önümüzde kat edilecek uzun bir yol var. Sektörde uygulanan primler rekabet koşulları sonucu çok uygun seviyelere inmiş durumda. Zorunlu deprem tarifesindeki fiyatlar, evin inşaat tarzı ve bulunduğu lokasyon gibi etkenlere göre değişiyor. Fiyatların diğer ülkelerle kıyaslandığında düşük olduğu görülüyor.

teminatlarını sunuyor. Şirketin kapsamları dereceli olarak artan 5, 6 ve 7 yıldızlı konut paket poliçeleri bulunuyor. En kapsamlı konut sigortası poliçesi enkaz kaldırma, hasar gören sigortalı kasanın tamiri ya da yenilenmesi, hukuksal koruma ve ferdi kaza güvence-leri de var. Yıldızlı ürünlerin tümü asistans ve acil tıbbi yardı- mın yanı sıra cam kırılması gibi teminatlar sunuyor.

mesuliyet sigortası ile kira kaybından bahçe mobilyaları hırsızlığına, tamircinin vereceği zarardan hukuksal korumaya kadar teminat kapsamını genişletmek mümkün. ERGO

Pratik Ev Sigortası, temel risklere karşı sabit limitlerle ekonomik çözüm sunuyor. Konut Paket Sigortası, ana teminatların yanı sıra cam kırılması, ferdi kaza ve

lamaz hale gelmesi durumunda, ikamet değişikliği masraflarını karşılıyor.



Işık Sigorta, müşterilerine 'Işık



“Son yıllarda konut kredilerinde faizlerin düşmesiyle ev satışlarının artması birçok insanın konut sigortasıyla tanışmasını sağladı. Ancak en ufak bir tasarruf söz konusu olduğunda ilk vazgeçilecekler arasında aklı lüks tüketimden bile önce sigorta geliyor.”

Recep Koçak, Işık Sigorta Genel Müdürü

ERGO

Bizim Konut Sigortaları ile kapsamlı teminatlar sunuyor. Yangın, doğal afetler, hava ve kara taşıtları çarpması, hırsızlık, toplumsal hareketler gibi risklerden doğacak zararların yanı sıra deprem yanardağ püskürmesi riskleri de kapsama alınabiliyor. Kiracının ve mal sahibinin birbirlerine karşı mali

Sigorta da evin oturulamaz hale gelmesi durumunda konaklama masraflarını karşılıyor.

GÜNEŞ SIGORTA

Güneş Sigorta, Konut Paket, Konut Ekstra ve Güneş Pratik Ev olmak üzere üç farklı ürün sunuyor. Herkesi konut sigortasıyla tanıştırmak amacıyla hazırlanan Güneş

hukuksal koruma ve Konut Yardım Hizmetleri adı altındaki asistans hizmetlerini kapsıyor. Güneş Sigorta'nın en kapsamlı ürünü olan Konut Ekstra ise elektrik arızalarından binada meydana gelebilecek arıza ve hırsızlıktan gıda bozulmasına kadar ekstra teminatları kapsama alıyor. Evin belirli bir dönem kullanı-

Konut Güvence' paketiyle ev sigortası hizmeti veriyor. Bu ürünle bina, camlar, dahili dekorasyon ve eşyalar sigorta kapsamına alınıyor. Ana teminatlar yangın, yangın mali mesuliyet, kira kaybı, konut değişimi ve asistans hizmetleri- ni kapsıyor. Ekstra paketle dahili su basması, duman, izolasyon ve çevre gibi konular-



Sigortalılık beklenen düzeyde değil

Ali Doğdu, Aksigorta GMY

Özellikle kasko yapan kişilerin evlerine aynı özeni göstermediğini görüyoruz. Türkiye'deki 13 milyon hanenin sigortalılık oranı yüzde 22 dolaylarında. Bu oran yıllar itibarıyla artıyor. Ancak henüz beklenen düzeye yakın değil. Aksigorta Ev-Eşya Sigortası'yla yangından depreme, hırsızlıktan su baskınına kadar birçok konuda evinizi, eşyanızı, ailenizi ve komşularınızı güvence altına alabilirsiniz. Evinizi ve eşyanızı birlikte ya da ayrı ayrı sigortalatabilirsiniz. Dilerseniz evinizin ve eşyanızın sigorta değerini kendiniz de tayin edebilirsiniz. Ev-Eşya Sigortası'nda kampanyalar yapıyoruz. Haziran-Temmuz aylarında 12 aylık Tivibu Web Başlangıç Paketi hediye ediyoruz.



Yeni konutlarla artış oldu

Sanem Çingay Oğuz, ERGO Sigorta GMY

Geçen sene sigortalı konut sayısı yüzde 41 artışla 2,9 milyona ulaştı. Son yıllarda yaşanan artışta en büyük etkenin yapılan yeni konut projeleri olduğunu söyleyebiliriz. Bankaların verdikleri krediler nedeniyle insanlar konutlarını sigortalamak zorunda kaldıklarından özellikle 2010 senesinde ciddi bir artış yaşandı. ERGO'nun Bizim Konut Sigortaları ile ev ve eşyalara gelebilecek zararların yanı sıra hukuki ve mali sorumluluk teminatı, aile bireylerinin yolda uğrayabileceği gasptan evde bulunan sabit elektronik eşyalarda meydana gelebilecek elektrik arızaları sebebiyle onarım masrafları- na kadar sigortalılarımıza çok geniş teminatlar sunuyoruz



Poliçeler pahalı değil

Ayşegül Arısan, Liberty Sigorta GMY

Yaşanan felaketler sonrasında deprem ve sel teminatları artık herkes tarafından biliniyor. Ancak başka tehlikelerin de gerçekleşebileceği düşünülüyor. Bir grup tüketici de “Nasıl olsa zorunlu deprem sigortamızla depreme karşı korunuyoruz” diye düşünüyor. Oysa zorunlu deprem sigortası evin içindeki eşyaların bedelini ödemiyo. Ülkemizde halihazırda konut sigortasına talep oldukça düşük. Bunun en temel sebebi “Bize bir şey olmaz” anlayışı diyebiliriz. Tüketicileri konut sigortası yaptırmaktan uzaklaştıran diğer bir neden de toplumda konut sigortalarının pahalı olduğu gibi yaygın bir yanlış inanın olması.

da bir dizi ekstra teminat almak mümkün. Işık Sigorta, sigortalının ikamet ettiği konutun yangın veya su basmasından dolayı oturulamaz hale gelmesi durumunda, 4 yıldızlı bir otelde konaklama imkanı sunuyor.



Liberty'nin sunduğu 'Canım Evim' konut sigortası paketi, birçok teminatı tek poliçede sunuyor. Özel ek teminatlarla standart konut poliçelerine göre daha fazla avantaj sağlamak mümkün. Ana teminatlar arasında yangın, hırsızlık, doğal felaketler, mali sorumluluk, enkaz kaldırma, acil yardım gibi risk ve hizmetler sayılabilir. Ek olarak ferdi kaza, elektronik cihaz, aile mesuliyeti gibi riskler de teminat kapsamına alınabiliyor. Ziyaret eşyalarını sigortalatmak içinse belirli bazı güvenlik önlemlerini almak gerekiyor. Liberty, sigortalı konutun oturulamaz duruma gelmesi halinde en fazla 4



"Ev sigortalarına ilginin beklenen seviyede olmamasının nedeni tanıtım eksikliği. Konut sahiplerine güvenceye sahip olmanın önemini daha iyi anlatmaya yönelik çalışmalar yapılmalı."

Tevfik Somer, Aviva Sigorta GMY

yıldızlı otelde 3 gece konaklama masraflarını karşılıyor.



Ray Sigorta'nın Konut Paket Sigortası, doğal afetler veya çeşitli kazalar sonucu evde meydana gelebilecek hasar ve kayıplara karşı güvence sunuyor. Evdeki eşyalar da

poliçeye dahil edilebiliyor.

Ayrıca ek teminatlarla komşulara verilen zararlar da sigortalatılabilir. Evdeki mücevherler poliçede yazılı hırsızlık sigorta kapsamına göre sınırlandırılarak teminat altına alınıyor. Eşya bedelinin yüzde 5'ini aşan kısmı için sabit yerde kilit altında bulundurulma

koşuluyla teminat veriliyor.



Yuvam Paket Poliçesi, yangın, doğal felaketler, hırsızlık gibi ana teminatların yanı sıra deprem ve cam kırılması gibi isteğe bağlı riskler için de teminat sunuyor. Daha kapsamlı olan Ekstra Yuvam Konut Sigortası ise elektronik cihazlardaki arızalardan bireysel kazalara, misafirlerin eşyalarının uğrayabileceği zararlara kadar farklı riskler teminat kapsamına alıyor. Her iki ürünü alanlar da asistans hizmetlerinden faydalanabiliyor.

Ayrıca yangın, patlama veya dahili su basması gibi harsalar sonucu oturulamayacak duruma gelen evler için azami 4 yıldızlı bir otelde konaklama imkanı sunuluyor. İstanbul'da ikamet edilen bir konutta deprem bölgesi için örnek prim yaklaşık 100 lira olarak hesaplanıyor.



Alınacak çok yol var

Burak Dülge, Somo Japan Sigorta Ürün Yönetim Müdürü

Somo Japan Sigorta, 'Artı Konut' poliçesiyle doğal afetlerden kötü niyetli hareketlere, hırsızlıktan yangına, ferdi kazadan mali sorumluluklara kadar yaklaşık 20 maddelik sabit teminat sunuyor. İsteğe bağlı olarak deprem, deniz taşıtlarının çarpması, yakıt sızması gibi riskler ve acil sağlık hizmeti gibi teminatlar poliçeye eklenebiliyor. Konut meydana gelebilecek bir hasar durumunda oturulamaz hale gelirse otelde konaklama masrafları da Somo Japan tarafından karşılanıyor.



Beyanlar gerçek olmalı

Feridun Art, Ray Sigorta Pazarlama Direktörü

Ülkemizdeki ruhsatlı yapılar dikkate alındığında konutta sigortalılık oranı yüzde 22 seviyesinde. Son yıllarda inşaat sektöründeki hızlı büyüme konut sigortalarına da yansıyor. 2010'da konutta yüzde 41 büyüme kaydedildi. Konut poliçesi satın alırken konutun gerçek değeri üzerinden sigortalanmasıdır. Aksi halde hasar durumunda zarar tam olarak karşılanamayabilir. Karşılaşılabilecek risklerin konuta vereceği hasarların konut sigortası priminden çok daha yüksek olduğu unutulmamalı.



Beş konuttan biri sigortalı

A.Özbek Hakverdioğlu, Dubai Group Sigorta Yönetmeni

Türkiye'de 'sivil riziko' diye tabir ettiğimiz konutlara ait bina ve ev eşyaları için üretilen prim, yangın branşı için üretilen primin yaklaşık yüzde 18'ini kapsıyor. Elektronik eşyaların sigorta işlemi poliçe türlerine göre değişiyor. Normal poliçe türlerinde liste verilerek teminata dâhil edilebilirken, paket poliçelerde eşya sigorta bedelinin belli bir oranına kadar listesiz teminat altına alınabiliyor. Bizim paket poliçelerimizde bu oran ev eşyasının yüzde 40 elektronik eşya, yüzde 10 da ziynet eşyası şeklindedir.

**“İş yerinize tam güvence,
tam koruma!”**



İŞYERİ EKSTRA PAKET SİGORTASI

Huzur içinde yalnızca işinize odaklanın.
Çünkü Güneş Sigorta onlarca farklı riski
tek poliçede üstleniyor, işinize tam güvence,
tam koruma sağlıyor.

GÜNEŞ SİGORTA

"Değerlerimizin Sigortası"

www.gunessigorta.com.tr



Yaz mevsimine girerken

Metin Kalkavan / TSRŞB Genel Sekreter Yardımcısı

Malum mevsimlerden yaz ve herkes kendi imkânları dâhilinde güzel bir tatilin peşinde... Yazlığı olanların işi haliyle daha kolay, yer ayarlama ve maliyet anlamında dertleri çok daha az. Durum böyle olmakla birlikte, risk taşıma açısından dezavantajlı durumdalar. Bu dezavantaj yazın kışlık, diğer mevsimlerde ise yazlık evlerini boş bırakmak zorunda kalmaları. Boş kalan evler ise başta hırsızlık olmak üzere birçok riske davetiye çıkarabiliyor. Bu durumda yapılabilecek en doğru şey, devamlı riske açık olan konutumuzu sigortalatarak taşımakta olduğumuz bu riskleri bir sigorta şirketine devretmektir. Ülkemizde isteğe bağlı sigorta dendiğinde ilk akla gelen kasko sigortasıdır. Markadan markaya değişmekle birlikte, 40.000 TL tutarındaki bir otomobilin kasko sigortası priminin ortalama bin 500 lira olduğu göz önüne alındığında, otomobil bedelinin üç-beş katı olan konut bedelinin de bununla orantılı olarak artacağı düşünülmektedir. Bu düşünce de konut sigortalarının pahalı bir ürün olduğu yönünde bir yanılgıya sebep olmaktadır. Oysa gerçeğin hiç de zannedildiği gibi olmadığı aşağıda verilmiş olan tablodan açıkça görülmektedir.

Bina bedeli (*)	Eşya bedeli	Mali mesuliyet teminatı	Prim tutarı (TL)
100,000	20,000	36,000	170-220
200,000	40,000	72,000	320-430
300,000	60,000	108,000	480-630

(*) Bina için deprem teminatı verilmemiştir.

Deprem teminatı sadece eşyaya verilmiş olup, deprem derecesi olarak da rizikonun en yüksek olduğu birinci ve en düşük olduğu beşinci bölge dikkate alınmıştır. Riziko adresine bağlı olarak prim tutarları yukarıda verilen tablodaki aralıklarda gerçekleşecektir. Görüleceği üzere, 300 bin lira bina ve 60 bin lira tutarında eşya teminatı için ödenmesi gereken prim tutarı, 40 bin lira tutarındaki bir otomobilin yaklaşık üçte birine denk geliyor. Bu tutar kredi kartına vade farksız 10 eşit taksitle de ödenebiliyor. Bu durumda aylık taksit tutarı en düşük teminatl poliçede aylık ortalama 17 ile 22 lira, en yüksek teminatl poliçede ise 48 ile 63 lira arasında

değişiyor. Bu noktada değinilmesi gereken önemli iki husus bulunmaktadır. İlki bu poliçe hangi riskleri teminat altına almaktadır, diğeri ise poliçe alırken nelere dikkat edeceğimizdir.

Konut paket sigortası aşağıdaki riskleri teminat altına almaktadır:

1. Yangın,
2. Hırsızlık,
3. Grev, lokavt, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler ve terör,
4. Sel ve su baskını,
5. Deprem ve yanardağ püskürmesi (sadece eşya için),
6. Kar ağırlığı,
7. Fırtına,
8. Dahili su,
9. Kara ve hava taşıtları çarpması,
10. Enkaz kaldırma masrafları,
11. Mali mesuliyet,
12. Asistans hizmetleri.



Mali mesuliyet teminatı, sigortalının evinden kaynaklanan bir nedenle komşularına, ev sahibine veya kiracısına verdiği zararı karşılıyor. Böyle bir zararın ortaya çıkması halinde sigorta şirketi derhal sigortalının yukarıda belirtilen kişiler başta olmak üzere üçüncü şahıslar nezdinde sebebiyet verdiği zarar miktarını tespit etmekte ve bu zararı sigortalı adına gidermektedir. Asistans hizmetlerini ise sigorta şirketinin sigortalısına sunmuş olduğu bir armağan olarak değerlendirebiliriz. Bu hizmetler şirketten şirkete farklılık göstermekle birlikte, poliçeler aşağıdaki asistans hizmetlerinin bir kısmını veya tamamına yakınını yukarıdaki primler haricinde bir ücret istemeksizin sunmaktadır.

- a. Su tesisatı hizmeti,
- b. Elektrik tesisatı hizmeti,
- c. Çilingir hizmeti,
- d. Cam değişim hizmeti,
- e. Acil doktor veya ambulans hizmeti,
- f. Diğer hizmetler (bu hizmetler şirketten şirkete son derece farklılık göstermekte olup acil durumlarda fatura ödenmesinden mobilya çiziklerinin giderilmesine, belli şehirlerde evde 16 yaş çocukların bakımından halı yanıklarının tamirine kadar büyük bir çeşitlilik göstermektedir.) Bütün bu hizmetler karşılığında ayrıca bir ücret ödenmemektedir.

Poliçeyi alırken dikkat edilmesi gereken hususlar ise aşağıdaki gibidir:

1. Öncelikle her sigorta poliçesinde olduğu üzere sigorta şirketi veya aracısının sormuş olduğu sorulara doğru cevap verilmelidir.
2. Konut paket sigortalarında sıkça rastlanan hatalardan bir tanesi ise sigorta bedelinin piyasa değeri üzerinden tespit edilmesidir. Sigortalı bir konutun tam hasara uğraması halinde sigorta şirketinin ödeyeceği tutar, konutun yeniden inşa bedelidir. Yukarıda yer alan tablodaki 100 bin lira tutarında sigorta bedeli, ilgili konutun inşaat maliyetidir. Hasar iş ve işlemlerinde sigorta şirketleri, metrekare maliyetlerini lüks konutlarda bin 225 lira, 1. sınıf konutlarda 775-935 lira, 2. sınıf konutlarda 525-625 lira ve 3. sınıf konutlarda 415-515 lira olarak dikkate almaktadırlar. Bedellerin bu maliyetler üzerinden hesap edilmesi halinde, fazladan prim ödenmemiş olacaktır.
3. Hasar anında mağdur olmamak için eşya bedelinin de gerçeğe uygun olarak belirlenmesi gerekmektedir. Bilgi eksikliğinden veya daha düşük prim ödemek uğruna eşya bedeli, örneğin gerçek değerinin yarısına sigortalatılırsa, hasar meydana geldiğinde bu eksiklik anlaşılmakta ve hasar bedelinin de aynı şekilde yarısı tazminat olarak ödenmektedir.
4. Dikkat edilmesi gereken bir başka husus ise ek teminatlarda bir



kısıntıya gidilmemesidir. Ek teminatlarda bir azaltma yapılması halinde prim çoğu zaman ihmal edilebilecek kadar az değişmektedir. Bu yönde ihmaller ileride telafisi mümkün olmayan zararlara sebebiyet vermektedir ki bunu en son 2009 yılında yaşanan sel felaketinde yakından yaşadık.

5. Son olarak ise çalınması halinde teminat dışı kalmaması için ziynet eşyalarının ne şekilde saklanacağına ilişkin poliçede yazılı şartlara dikkat edilmelidir.

Bu poliçeyi satın almak için mutlaka ev sahibi olmak veya sigortalanan evde oturmak gerekli değildir. Kiracılar sadece eşya teminatı, evlerini kiraya vermiş ev sahipleri de sadece bina teminatı olarak konut poliçesi sahibi olabilirler. Bu durumda doğal olarak prim tutarları önemli miktarda azalacaktır.

Hasarsız ve güzel bir yaz geçirmemiz dileğiyle... 🌿

Sigortada son reytingler

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşları, açıklanan bilançolar doğrultusunda dünya sigorta devlerinin reytinglerini güncelledi. Liberty'nin derecesi düştü. Aegon'un performansı iyi. Aviva'da görünüm durağan. Munich Re ise felaketlerdeki kaybına rağmen hala güçlü...



Munich Re'nin Almanya, Münih Leopoldstrasse'da bulunan binasının önündeki ünlü "Yürüyen Adam" heykeli 17 metre boyunda, 16 ton ağırlığında. Amerikalı heykeltıraş Jonathan Borofsky imzalı heykel, performans ve dinamizmi temsil ediyor.

Üç aylık raporlarının ardından uluslararası kredi derecelendirme kuruluşları sigorta şirketlerinin reytinglerini güncellediler. Özellikle bankacılık ve sigorta gibi finansal hizmet sektörlerin-

de faaliyet gösteren kredi derecelendirme kuruluşu A.M. Best ve Fitch Ratings, sigorta şirketlerinin yeni derecelerini açıkladılar. İşte son 6 ayda global sigorta şirketlerinin güncellenen reytingleri...

AEGON gücünü koruyor

A.M. Best, Aegon için finansal yeterlilik derecesini (Financial Strength Rating-FSR) 'A+' (üstün) ve ABD'deki hayat ve sağlık sigortası şirketleri Aegon USA için kredi reytingini 'AA-' olarak açıkladı. A.M. Best, Aegon'un ödenmemiş yükümlülüklerine dayanarak borç reytingini ise 'AA-' ile derecelendirdi. Amsterdam merkezli şirketin tüm reytinglerinin görünümü 'durağan' olarak belirlendi. A.M. Best 2010'da Aegon USA'nın borç reytingini 'A+'dan 'AA-'ye, şirketin finansal yeterlilik derecesini ise A'dan A+'ya çıkarmıştı. Aegon USA'ya verilen pozitif kredi reytingi şirketin 2010'daki gelir performansından kaynaklanıyor. 2010 yılı sonunda Aegon USA, 918 milyon dolar net gelir elde etti. A.M. Best, reyting artışında, Aegon USA'nın ABD piyasasındaki güçlü pozisyonuna, geniş dağıtım kanallarına ve çeşitli gelir kaynaklarına da dikkat çekti.

Liberty Mutual İyie düştü

A.M. Best, Liberty Life Insurance Co'nun finansal yeterlilik derecesini 'A'-den (mükemmel) 'B++' (iyi) seviyesine düşürdü. Benzer

şekilde şirketin kredi derecelendirmesi ise 'A'-den B++'ya indirildi. Her iki derecelendirmeye de 'durağan görünüm' eşlik etti.

A.M. Best, Liberty'nin derecesinin düşürülmesine gerekçe olarak Liberty Life'in Canada Royal Bank'ın yan kuruluşu Athene Holding tarafından satın alınmasını gösterdi. Bu satın almanın sonucu olarak Liberty'nin hayat ve sağlık sigortaları Protective Life Insurance Co. tarafından ortaklaşa sigortalanacak ve yıllık ödenekler Athene Life Re tarafından karşılanacak. Bununla birlikte A.M. Best, Athene Holding'in sermayeye erişim olanakları ve yatırım uzmanlığının Liberty Life'in yeni ve yürürlükteki ödemelerini yaygınlaştırmasına önemli katkı sağlayacağı yönünde yorum yaptı.

Munich RE Hala ayakta

Fitch Ratings, Munich Re'nin finansal yeterlilik derecesini ve uzun vadeli varsayılan reytingini (Issuer Default Ratings - IDR) 'durağan görünüm' notuyla birlikte Mayıs ayında 'AA-' olarak onayladı. Fitch, Munich Re'nin değiştirilmeyen reytinginin gerekçeleri arasında

şirketin pazardaki güçlü konumunun devam etmesini ve grubun reasürans faaliyetlerinin güçlü franchise yapısını gösteriyor. 2011'in ilk çeyreğinde meydana gelen büyük çaplı felaketlere rağmen Munich Re'nin reytingini değiştirmeyen Fitch, özellikle Avustralya'daki sel baskınında, Yeni Zelanda ve Japonya'da Munich Re'nin diğer şirketlere göre daha yüksek düzeyde kayba uğradığını, ancak şirketin bu kaybının Asya Pasifik bölgesindeki pazar payına göre kabul edilebilir olduğunu açıkladı. Raporda Munich Re'nin ilk çeyrekte felaketlerden kaynaklanan kaybının hissedar fonlarının yüzde 12'sine ulaştığına ancak bu oranların diğer Avrupalı şirketlerden biraz daha yüksek olmasına rahmen pazar payına göre normal olduğunu yazdı. Fitch'in raporunda ayrıca, yaşanan felaketlerin geniş bir coğrafyaya yayılan Munich Re'nin pazar koşullarını iyileştireceği yönünde yorumlara yer veriliyor ve şirketin güçlü sermaye yapısının riski makul ölçülerde tuttuğuna işaret ediliyor.



Görünüm durağan

Fitch Ratings, Aviva'nın görünüm notunu bu yılın başında 'negatif'ten 'durağan'a yükseltti. Uzun vadeli yerli ve yabancı para cinsinden notunu (Issuer Default Rating - IDR) ise 'A' olarak açıkladı. Fitch, Aviva'nın finansal kaynakları ve

bilançosundan kaynaklanan sermaye pozisyonundaki iyileşmenin bu gelişmede etkili olduğu yorumunu yaptı. Aviva'nın 2010 yılı sonunda 15.8 milyar sterline ulaşan özkaynakları ve 4.2 milyar sterline ulaşan karlı fonları Fitch'in değerlendirmelerinde önemli bir rol oynuyor. Raporda ayrıca, bu olumlu derecelendirmenin grubun hayat, hayat-dışı ve varlık yönetimi ürünlerindeki çeşitlenmeyi yansıttığı belirtiliyor. Aviva'nın bu yılın Ocak ayında dış borçlarını 2011-13 döneminde en azından 700 milyon sterlin azaltacağını açıklaması da Fitch'in güçlü nakit pozisyonuna sahip şirketini, olumlu derecelendirmesinde etkili oldu. Raporda, Aviva'nın ABD'deki şirketinin 2013'te Avrupada yürürlüğe girecek Solvency II düzenlemeleri doğrultusunda üçüncü ülkelere denklik verilmemesinden dolayı risk altında olacağına işaret ediliyor. Fitch'in Londra'daki sigorta ekibinin başında bulunan David Prowse, ABD için denklik bulunmamasının Aviva'nın ABD'deki şirketlerine daha fazla sermaye gerekliliği getirebileceğine işaret ederken, bunun da yerli rakipleri karşısında Avrupa merkezli şirketi zayıflatılabileceği uyarısında bulunuyor. Bununla birlikte Prowse'a göre, ABD'ye üçüncü ülke denkliği verilmesi dahi ülkede geçiş düzenlemelerinin yapılması sağlanacak.

A.M. Best ise Aviva'nın Delta Lloyd NV'deki hisselerini yüzde 58.2'den 43.1'e düşürme kararının ardından Aviva Plc. ve yan kuruluşları için reytingleri değiştirmede. Aviva'ya 605 milyon dolarlık gelir getiren hisse satışının karlılığa önemli katkı yapması bekleniyor. A.M. Best'in raporunda, Delta Lloyd'un önemli bir katkı yapacağına işaret edilse de bu performansın tarihi olarak Aviva'nın geride kalan mal varlıklarından daha fazla genel piyasa hareketlerine duyarlı olduğunu vurgu yapıyor.



Üstün performans

A.M. Best Europe, Londra merkezli uluslararası sigorta şirketi Legal & General Group Plc. (L&G) için kredi notunu 'A' Legal & General Assurance Society Ltd. için finansal yeterlilik derecesini ise 'A+' olarak açıkladı. Şirketin genel görünümünü ise 'durağan' olarak bıraktı. A.M. Best, şirketin durağan görünümü ve olumlu reytinginin istikrarlı finansal yapısından ve şirket içinde çeşitlendirilen hizmetlerden kaynaklandığı yönünde yorumlar yaptı.



Görünüm durağan

Fitch Ratings, Mayıs ayı sonunda ünlü İngiliz sigorta devi Prudential'ın uzun vadeli varsayılan reytingini (IDR) 'A+', teminatsız borç düzeyini ise 'A' olarak açıkladı. Prudential

Reytingler ne anlama geliyor?

Fitch Ratings

Yatırım reytingleri (IDR): AAA (en istikrarlı, güvenilir şirketler), AA (sağlam ama AAA'daki şirketlerden biraz daha riskli), A (ekonomik durum finansmanını etkileyebilir), BBB (orta düzey şirketler, şimdilik performansları tatmin edici)



A.M. Best Finansal yeterlilik reytingleri (FSR): A++ ve A+ (üstün nitelikli), A ve A- (mükemmel), B++ ve B+ (iyi), B ve B- (makul ama savunmasız)

Uzun vadeli kredi ve borç reytingleri: AAA (olağanüstü), AA (çok güçlü), A (güçlü), BB (yatırım yapılamaz seviyede, spekülasyon), B (çok spekülasyon)

Assurance Company'nin finansal sağlamlılık reytingi (IFS) ise 'AA' olarak açıklandı. Şirketin ABD'deki tedarikçileri Jackson National Life Insurance Company ve Jackson National Life Insurance Company de Fitch'den 'AA' reytingi aldı. Grubun tüm faaliyetlerini kapsayan görünümü ise 'durağan' olarak açıklandı. Raporda, bu olumlu derecelendirmede Prudential'ın güçlü ve dirençli finansal yapısı, operasyon ölçeği ve güçlü pazar pozisyonunun etkili olduğuna işaret ediliyor. 🌐

ABD’li sigortacılar rekor zarara koşuyor



27 Nisan’da ABD’nin güney eyaletlerini vuran dev tornadolar yüzünden 350’den fazla kişi hayatını kaybetti.

Bu yıl üst üste gelen doğal felaketlerle önemli bir ekonomik kayıp yaşayan Amerika Birleşik Devletleri’nde sigortacıların rekor zararlar açıklaması bekleniyor. Yıkıcı tornadolar, seller, denizaşırı ülkelerde yaşanan depremler ve

normal sezonlardan çok daha aktif olan kasırgalar yüzünden ABD’li sigorta şirketlerinin 2011’de 10 milyar dolar civarında zarar etmesi bekleniyor. Sigorta sektörüne risk ve felaket modelleme hizmeti veren ABD merkezli

Eqecat’a göre, normal yıllarda 2 ila 4 milyar dolar olarak gerçekleşen sigortalı kayıplar bu yıl 10 milyar dolara ulaşabilir.

Diğer risk modelleme şirketleri AIR Worldwide ve RSM’nin tahminlerine göre sadece Nisan ayında Alabama eyaleti ve çevresini süpüren tornadoların sigorta sektörüne maliyetinin 3-5.5 milyar dolar arasında olması bekleniyor.

Tornadoların yanı sıra Japonya’daki deprem de ABD’li sigortacıların yükünü ağırlaştırıyor. Nitekim yılın ilk üç ayında talep edilen hasarların büyüklüğünün milyarlarca dolara ulaştığı tahmin ediliyor. Diğer yandan analistler, bu yıl Atlantik’teki kasırga sezonunun normalin üzerinde hareketli olmasını bekliyorlar. Eqecat tahminlerine göre, bu yıl küresel olarak ABD’li ve diğer sigorta şirketleri toplamda 55 milyar dolarlık kayıp yaşayabilir.

Mısır ve Tunus’a siyasi risk için kredi

Dünya Bankası Başkanı Robert Zoellick, Mayıs’ın son haftası Fransa’da yapılan G8 zirvesinde Tunus ve Mısır’a 6 milyar dolarlık kredi vereceklerini açıkladı. Bölgedeki ülkelerin yatırım ve ticaretlerini canlandırmak için G8 ülkelerinin yardım edeceğini söyleyen Zoellick, Dünya Bankası’nın bu doğrultuda IMF ile birlikte çalıştığını ifade etti. Diğer yandan, Mısır’a bir heyet gönderen IMF’nin de ayrı bir finansman paketi üzerinde çalıştığı açıklandı. Ortadoğu ve Kuzey Afrika için büyüme tahminlerini yüzde 5’ten 3.6’ya düşüren Dünya Bankası’nın Mısır ve Tunus için öngördüğü 6 milyar dolarlık kredi paketinin ülkelerin bütçe kalemlerine ve borçlarına yardım etmesi, özel sektörü desteklemesi ve siyasi sigortalar ile yeni yatırımları teşvik etmesi bekleniyor.

Krediler reformlara bağlı

G8 zirvesinde “Öncelikli hedefim, tekrar piyasaya dönmelerine yardım edecek reformlara girişen bu ülkelere yardım etmek” şeklinde açıklama yapan Zoellick, reformların kredi taksitlerinin salınmasını da belirleyeceğinin sinyalini verdi. Nitekim Dünya Bankası, önümüzdeki 24 aylık dönemde Mısır’a 4.5 milyar dolar kredi verecek. Bu rakama, bu yıl verilecek 1 milyar dolar ve reformlardaki



ilerlemeye göre önümüzdeki yıl verilecek 1 milyar dolarlık bütçe destek kredisi dahil. Kalan 2.5 milyar dolar ise Mısır’da yapılan yeniden inşa projelerine, özel sektör kredilerine ve siyasi risk garantilerine gidecek.

500 milyon doların üzerinde bir kredi paketinin şimdiden verildiği Tunus’a ise bütçe ve yatırım projeleri için 1 milyar dolar aktarılacak. Dünya Bankası ayrıca, Tunus’a 400 milyon dolarlık özel sektör kredisi ve 100 milyon dolarlık siyasi risk sigortası kredisi vermeyi de planlıyor. Kredilerin haziran ayında onaylanması bekleniyor.

Üç vakte kadar mutlu bir emeklilik Deniz'de.

Geleceğinizi bugünden güvence altına alan
Bireysel Emeklilik Planları DenizEmeklilik'te.
Üstelik işsiz kalmanız durumunda 6 ay boyunca,
aylık 120 TL katkı payınız bizden!*

DenizEmeklilik
DenizBank
Şubelerinde

DenizEmeklilik 

DEXIA

* Deniz Plan kapsamında istem dışı işsizlik durumunda geçerlidir.

www.denizemeklilik.com.tr | 444 1 369

Sigortanın borsa performansı

Sektörün net karının toplam prim üretimine oranı 2010 yılında yüzde 1.5 seviyelerine geriledi. Ancak 2011 yılı itibarıyla sigorta sektörünün krizin etkilerinden büyük ölçüde kurtulacağı ve göstergelerin yukarı yönlü değişeceği öngörülmüyor.

Geçen yıl borsada işlem gören sigorta ve emeklilik şirketlerinin toplam prim üretimi 2009 yılına göre yüzde 4 artarak 3 milyar 934 milyon liraya ulaştı. TSRSB verilerine göre sigorta sektörünün 2010 yılı toplam prim üretimi 2009 yılına göre yüzde 13.2 oranında artarak 14 milyar 129 milyon lira seviyesinde gerçekleşti. Borsa'daki şirketlerin toplam prim üretimine göre sektör içindeki payı yüzde 27.8 seviyelerinde. Borsa'da işlem gören 7 sigorta ve emeklilik şirketinin genel teknik bölüm dengesine bakıldığında 2010 yılında 2009 yılına göre yüzde 280 artarak 77.1 milyon lira seviyesinde gerçekleştiği görülüyor. Sektörün net dönem karı ise 2010 yılında 2009 yılına göre yüzde 52 azalarak 60.6 milyon lira seviyesinde

gerçekleşti. Böylece sektörün net karının toplam prim üretimine oranı 2009 yılında yüzde 3.3 seviyesinde iken, 2010 yılında yüzde 1.5 seviyesine geriledi. Hazine Müsteşarlığı tarafından 2010 yılı üçüncü çeyreğinde uygulamaya alınan teknik karşılıklarda yapılan uygulama değişikliği sektörde teknik kârlılığı olumsuz etkiledi.

2011 beklentileri

•2011 yılında sektördeki prim üretiminde artışın devam etmesi ve teknik karşılıkların artmasıyla sektör karlılığında hafif gerileme bekleniyor.

•Sigortacılık sektörünü doğrudan ilgilendiren yeni Ticater Kanunu'nun başta sorumluluk sigortaları olmak üzere sektöre yeni dinamik-

ler getireceği, ürün gamını genişleteceği ve sektörün büyümesinde önemli bir etki yaratacağı bekleniyor. Ayrıca Borçlar Kanunu'nun uygulamaya girecek olmasının da mevcut uygulama boşluklarını dolduracağı düşünülüyor.

•2011 yılı itibarı ile sigorta sektörünün krizin etkilerinden büyük ölçüde kurtulacağı ve

göstergelerin yukarı yönlü değişeceği öngörülmüyor.

•Sigorta sektöründe büyüme potansiyeli olan Türkiye pazarının beklenen ivmeyi kazanması adına 2011 yılının, sigorta sektörü için fiyat ve rekabet anlayışının ve dinamiklerinin rasyonel bir tabana oturması için temellerin atılacağı bir yıl olacağı öngörülmüyor.

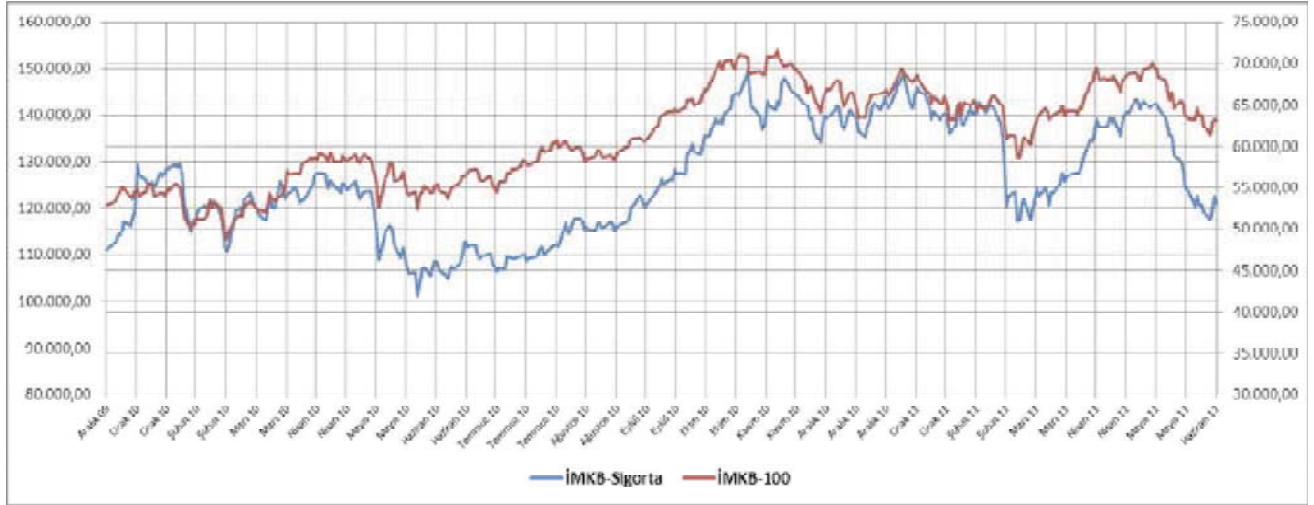


İMKB'de işlem gören sigorta şirketlerinin performansları

2010-2009 Kıyaslama		2010	2009	2010-2009 Prim Üretimi	2010	2009	2010-2009 Gen. Tekn. Deng.	2010	2009	2010-2009 Net Kar	2010	2009	2010	2009
Milyon TL		Toplam Prim Üretimi		Değ.	Genel Teknik Bölüm Deng.		Değ.	Net Kar		Değ.	Net Kar / Prim		Gen. Tekn. Deng./Prim	
AKGRT	AKSIGORTA	679,31	641,05	6%	21,78	15,74	38%	1,48	44,69	-97%	0%	7%	3%	2%
ANHYT	ANADOLU HAYAT EMEK.	551,37	724,96	-24%	26,84	18,82	43%	72,79	79,28	-8%	13%	11%	5%	3%
ANSGR	ANADOLU SİGORTA	1.107,82	1.054,39	5%	43,11	50,14	-14%	41,85	55,38	-24%	4%	5%	4%	5%
AVVA	AVVA SİGORTA	248,81	234,20	6%	-25,48	0,17	A/D	-25,87	-2,13	A/D	-10%	-1%	-10%	0%
GUSGR	GÜNEŞ SİGORTA	460,48	398,64	16%	-8,55	-12,19	A/D	-39,66	-10,04	A/D	-9%	-3%	-2%	-3%
RAYSG	RAY SİGORTA	147,49	117,10	26%	-20,20	-33,27	A/D	-28,60	-42,56	A/D	-19%	-36%	-14%	-28%
YKSGR	YAPI KREDİ SİGORTA	738,95	616,28	20%	39,69	-19,12	A/D	38,66	1,24	3022%	5%	0%	5%	-3%
	SİGORTACILIK	3.934,23	3.786,62	3,9%	77,18	20,30	280%	60,65	125,88	-52%	1,5%	3,3%	2,0%	0,5%

Kaynak: Şirket Mali Tabloları/Konsolide Sonuçlar

İMKB-100 ve İMKB- Sigorta Sektörü Endeks Performansı



Getiri(%)	Son 1 Ay	Son 3 Ay	Son 6 Ay	YB	Getiri(%)	2010	2009	2008	2007
İMKB-Sigorta	-14,50	0,15	-13,05	-14,03	İMKB-Sigorta	27,30	102,91	-54,07	30,38
İMKB-100	-10,37	4,01	-6,06	-4,84	İMKB-100	24,95	96,64	-51,63	41,98
Sigorta Sektörü Endeksi'nin					Sigorta Sektörü Endeksi'nin				
İMKB-100'e Göre Relatif Getiri	-4,13	-3,86	-6,99	-9,18	İMKB-100'e Göre Relatif Getiri	2,35	6,27	-2,44	-11,60

Kaynak: İMKB

(Bin TL)

		PİYASA DEĞERİ	NET KAR (SON 4 ÇEYREK)	NAKİT NET TEMETTÜ	ÖZSERMAYE	FK	PD/DD
	SİGORTA ŞİRKETLERİ						
AKGRT	AKSİGORTA	517.140	(845)	---	364.045	---	1,42
ANHYT	ANADOLU HAYAT EMEK.	1.180.000	54.837	34.000	414.485	21,52	2,85
ANSGR	ANADOLU SİGORTA	560.000	36.895	8.500	827.696	15,18	0,68
AVIVA	AVIVA SİGORTA	967.500	(31.333)	---	67.643	---	14,30
GUSGR	GÜNEŞ SİGORTA	343.500	(20.975)	---	238.896	---	1,44
RAYSG	RAY SİGORTA	213.829	(26.476)	---	48.782	---	4,38
YKSGR	YAPI KREDİ SİGORTA	1.292.000	35.958	19.040	326.572	35,93	3,96
	TOPLAM / ORTALAMA	5.073.969	48.060	61.540	2.288.119	105,58	2,22

Kaynak: İMKB, 02/06/2011

Sektörün performansı düzeliyor

Yılbaşından beri İMKB-Sigorta sektörü endeksinin İMKB-100'e göre yüzde 9 daha kötü perfor-

mans gösterdiği görülüyor. 2010 yılında ise sigorta sektörü endeksi yüzde 27.3 değer kazanarak İMKB-100'e göre yüzde 2.3 daha iyi performans

gösterdiği gözlemlendi. 02 Haziran 2011 itibarıyla borsadaki sigorta ve emeklilik şirketlerinin toplam piyasa değeri 5.07 milyar lira seviyesine

ulaştı. Sektörün son 12 aylık net karlara göre cari Fiyat/Kazanç oranı 105.5x olup, cari Piyasa Değeri/Defter Değeri oranı ise 2.22x seviyesindedir.

Sülale sigortacı

Tiyatro sahnesinde yarım yüzyılı geride bırakan Müjdat Gezen, sadece yarattığı başarılı tiplerle değil sanata ve sanatçılara verdiği destekle, gençlerin eğitime katkısıyla da takdir topluyor. Sigortacı bir 'sülaleden' gelen Gezen ile tiyatro ve sigorta üzerine sohbet ettik... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com

Öğretmenin zoruyla 58 yıl önce ilk defa ilkokul piyesinde sahneye çıktı. Ortaokul ve lisede de oyunculuk yeteneği peşini bırakmadı. Sonunda konservatuara girerek yerinde tiyatro eğitimi aldı. 1960 yılında şehir tiyatrolarında profesyonel olarak çalışmaya başladı. Tiyatroda, sinemada, televizyonda başarılı projelere imza attı. Geçen yıl 50'nci sanat yılını kutlayan tiyatro ustası Müjdat Gezen, canlandırdığı 'Darbukator Bayram' gibi rollerle hemen her kuşaktan televizyon ve tiyatro izleyicisinin beğenisini kazandı. Gezen'in aldığı ödüller saymakla bitmez ama biz son olarak geçen nisan ayında dağıtılan Yapı Kredi Afife Tiyatro Ödülleri'nde Muhsin Ertuğrul Özel Ödülü'ne layık görüldüğünü hatırlatalım... Bilen bilir, Gezen'in tiyatro ve televizyon dışında yaptıkları da en az oyunculuğu kadar değerli. Müjdat Gezen Sanat, Kültür ve Eğitim Vakfı'na ait olan Müjdat Gezen Kültür Merkezi'nde yaklaşık 20 yıldır başarılı öğrencilere ücretsiz tiyatro eğitimi veriyor.

Anne ve babasının adına açtığı Macide-Nejdet Gezen Huzurevi'nde meslektaşlarını ücretsiz ağırlıyor. Bugüne kadar yazdığı tiyatro oyunu, hikaye ve şiirlerden oluşan 35 kitabını yine vakıf bünyesindeki yayınevi aracılığıyla ihtiyacı olan okullara bedava dağıtıyor. Tüm bu katkılarının dolayı 2007 yılında Birleşmiş Milletler UNICEF İyi Niyet Elçisi seçilen Gezen'i Tiyatronun Robin Hood'u olarak adlandırmak abartılı olmayacak. Şu günlerde Bursa'da kurulmakta olan beşinci Müjdat Gezen Kültür Merkezi'nin inşası için uğraşan Gezen ile keyifli bir sohbet yaptık...

Güldürmek zor iş.

İnsanlar bugünlerde nelere gülüyor?

Geçmişe göre biraz farklılaştı tabii. İnsanlar artık daha kolay, daha sudan sabundan, daha hafif şeylere gülüyor. Bu da dünyanın sıkıntılarından olsa gerek.

Keşke oynasaydım dediğiniz, içinizde ukde kalan bir rol var mı?

Gençken Hamlet'e heves ederdim. Ama ben komediye seçtiğim için buna gerek kalmadı. Artık tiyatro senin olmaya başlayınca ne istiyorsan oynuyorsun. Öyle bir seçme lüksünüz oluyor. Ben de daha çok kendi istediğim oyunları oynuyorum.

Geçen yıl 50'inci sanat yılınızı kutladınız.

Ne zaman emekli olacaksınız?

Emekli oldum ama hala oynuyorum. Bizim meslekte emekliliğin en büyük felsefesi ölünce emekli olmaktır. Çünkü yaşlandıkça şarap gibi daha çok anlıyorsunuz bu işi; daha çok farkında oluyorsunuz her şeyin.

Günümüzde Türkiye'deki tiyatroyu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Tiyatroda yabancıların yazdığı oyunları alıp oynuyorlar. Amerika'ya, İngiltere'ye gidip oyunu seyrediyor, sonra gelip hop sahneye koyuyorlar. Sadece sözleri Türkçe. Bizim seyircimiz de gidip seyrediyor. Ben daha çok yerli yazarları tercih ediyorum. Tiyatroların bileti çok ucuz ve iyi şeyler de yapılıyor. Tiyatroya ilgi var. Bizim iki oyunumuz 'Mustafam Kemalim' ve 'Acayip Bir Oyun' bu yıl ful gitti. Özel tiyatrolar gayet güzel gidiyor.

Televizyondaki dizileri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bazen Muhteşem Yüzyıl'ı izliyorum. Maçlara bakarım. Sabahları belgesel izlerim. Eğlendiriyor beni. Ama magazin de seyrederim ara sıra. Haber ve tartışma programlarını çok izlerim. Ama son zamanlar izleyemiyorum, geri geliyor beni.

Bir mizahçı olarak siyasetle ilginiz ne düzeyde?

Ben politik tiyatro yapıyorum. Herkesin ilgilendiği kadar ilgileniyorum. Artı bir ilgilim yok. Aktif siyaseti sevmiyorum ama





Kurallarla yaşamam ama hayat insanı otomatik olarak bir kural dizisi içine sokuyor. 'İlke' adlı şiirim bunu çok iyi anlatıyor. Sevgilerim karşılıksız, yardımlarım gizli olacak. Seni attan, ottan ayıran özelliğinin farkına varacaksın. Çünkü sen insansın ve bunu yakaladığın gün bembeyaz yaşayacaksın.

bir mizahçı muhalif olmak zorunda.

Hükümetin hoşuna giden laflar etmek bir mizah üslubu olmamalı.

Ücretsiz tiyatro eğitimiyle bu anlamda bir ilki başlattınız...

Benim yaptıklarımı tekrarlayanlar çok oldu. Ama birini hiç yapan olmadı. Bizim okul bedava. Bunu deneyen henüz yok. Konser-vatuvarımız ücretsiz ama kurslarımız paralı. Paralı kurslarımızı deneyenler çok oldu.

Okulu nasıl finanse ediyorsunuz?

Paralılardan alıp parasızlara aktarıyoruz. Zenginden alıp fakire dağıtıyoruz. Me-sela iki gün boyunca Allianz Sigorta'nın Antalya'daki toplantılarının sunumunu ya-pacağım. Oradan aldığım parayı buradaki okullara dağıtacağım.

Bugüne kadar kaç mezun verdiniz?

Yirmi yılda herhalde 2 binin üzerinde mezun vermişizdir. Mezun olduktan sonra gelip burada gönüllü olarak ders veren asis-tanlarımız, hocalarımız var. Çok başarılılar ve bu ekolü devam ettiriyorlar.

Ünlü olan mezunlarımız da var...

Bu yıl üç oyuncumuzun Afife Jale, beşinin de Sadri Alışık ödülleri alması bizi çok mut-lu etti. Sekiz öğrencimiz ödül aldı. Şevket Çoruh, Serdar Orçin, Ahu Türkpençe, İlker Ayrik, Mustafa Üstündağ... Hepsi de çok ba-şarılı. "Ödül aldım" değil, "Ödül aldık ho-cam" diyorlar. Aldıkları ödülü paylaşıyorlar. İlker, geçen gün canlı yayında "Bu ödülü götürüp Müjdat Gezen Sanat Merkezi'ne bırakacağım" dedi. Serdar, Antalya Altın Portakal Film Festivali'nden telefon açtı "Hocam ödülü aldık" dedi. Öğrencilerimin bu tür davranışları çok hoşuma gidiyor. Çok sıkı dostluklarımız var. Sanat merkezimizde ders veren birçok ti-yatro öğretmeni benim 50 yıllık arkadaşım. Dostluğa çok önem veririm.

Peki sigortayla aramız nasıl?

Benim bütün sülalem sigortacı. Amcam Ray Sigorta ve Genel Sigorta'nın kurucu-larındandır. Türkiye'nin yaşayan en büyük duayenlerinden biridir. Abim ve yengem de sigortacıydı. Abimin kızı sigortacıydı. Ray Sigorta, Güven Sigorta, Anadolu Sigorta hepsinde çalıştılar. Amcam Abdi Okuş halen Paşabahçe'nin sigorta başkanıman-lığını yapıyor. Şu anda yaşayan en ünlü ve en eski sigortacı. Ablamın oğlundan abimin kızına, abime, yengeme, amcama kadar hepsi sigortacı...



Ailenizde bu kadar sigortacı varken sizin özel sigortanız var mı?

Bir sürü sigortam var. Çünkü ablamın oğlu sigortacı ve şu anda bir acentesi var. Beni, sanat merkezini, evi, arabayı, yazlığı, okulları topyekün sigortaladı. Ferdi kaza sigortam da var.

Sigorta konusunda oldukça tecrübelisiniz. Genel olarak sigortayı nasıl değerlendiriyorsunuz, memnun musunuz?

Böyle bir eleştiri getirmek istemem ama sigortacılığın bir tek ilkesi vardır: Alırken

en fazla primi almak, öderken en düşük primi ödemek... Ben ilkesel olarak sigorta yaptırıyorum. Mesela evimi su bastı, sigorta şirketi bir kısmını ödedi ama kurtardı mı? Kurtarmadı. En azından bir kısmını öde-diler. Bir tekne vardı ve kaza yaptım öyle bir madde koymuş ki oraya ben farkında değilim. Daha sonra ablamın oğluna "Bura-ya öyle bir opsiyon koymuşsunuz ki hiçbir şeyi ödemiyorlar" dedim. Pervaneyi kayaya vuruyorsunuz, karaya çekilip sökülüp takılıp yapılıp tekrar indirilmesi büyük bir masraf. Orada ödediği miktardaki opsiyon çok düşük. "Kural bu dayı" dedi. Benden en yüksek pirimi alıp en düşük ödemeyi yap-maya çalıştılar. İşte sigortacılıkta kural bu.

Yeni projeleriniz var mı?

Bursa'da yeni bir inşaat başlattım, okul açıyoruz. İçinde Türkan Şoray Sinema Aka-demisi, Uğur Dündar Televizyon Akade-misi, Mehmet Güleriyüz Resim Akademisi gibi sanat kursları olacak. Çok güzel bir yer olacak.

Ücretsiz okul ve huzurevi açtınız.

Hayırseverlik yönünüz oldukça ağır basıyor...

Ben oraya huzurevi değil sanatçı evi diyo-rum. Onlar bizim mesleğimizin ustaları. Şu an 4 kişi kalıyor ama sürekli değişiyor; yeni gelen oluyor, vefat eden oluyor. Bunları hayırseverlik diye soyutlamayı pek sevmem. Hayır falan değil bu, içten gelen bir şey. Kurulduğu günden itibaren Aziz Nesin Vakfı'na da elimden gelen katkıyı yaptım. Halen de yapmaya devam ediyorum. Nesin Yayıncılık'tan iki yeni kitabım basıldı, bütün geliri oraya gidiyor. Biz cumhuriyet çocuklarıyız ve böyle bir misyonumuz var galiba. Birbirimizle yardımlaşmayı seviyo-ruz. Mesleğim zaten insanları mutlu etmek üzerine kurulmuş bir meslek. Biz de onları gülümsetip eğlendirince mutlu oluyoruz. Seçtiğimiz mesleğin tabiatında var bu. 🌱

Finans Gündem

İş Bankası Genel Müdürü **Adnan Bali**,
Finansgundem.com'a konuştu:



OKUMAK
İÇİN
TIKLAYIN

Ana Sayfa

Finans Kulis

Bankacılık

Gündem

Sigorta BES Hayat

Emlak-Mortgage

Para Piyasa

Leasing/Faktoring

**"Global ölçekte ses getirecek
bir satın alma beklerdim"**

Yabancılar, yeni bir satın alma için hangi banka ile görüşüyor?

Kim hangi bankaya
transfer oldu?

İlginc bankacı
hikayeleri.

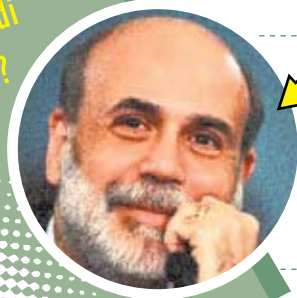
En düşük otomotiv,
emlak ve tüketici kredi
faizi hangi bankada?

**Bankacıların
internetteki
buluşma noktası**



Merkez Bankası eski Başkanı **Durmuş Yılmaz**'ın
ilginç hayat hikayesi

Küresel krize rağmen ardı ardına kâr rekorları kıran Türk
bankacılık sektörü ilginç birmobing skandalı ile çalkalanıyor.



FED Başkanı **Ben Bernanke**: "Enflasyonda
yaşanacak artışlar geçici"

Kasko sigortanız varsa bu haberi mutlaka okuyun!



IMF Başkanı **Strauss-Kahn**, "Bir çok siyah
kuğu global ekonomik gölde yüzüyor"

Sigortacılar büyük bir hukuk
savaşına hazırlanıyor

*Gelecek güzel
günler için...*



Gelin siz de **Bireysel Emeklilik Planları**'mızdan size en uygun olanını seçin, küçük küçük birikimlerle geleceğinizi şimdiden güvence altına alın.

BES daha cazip olacak

Bireysel emeklilik sistemi (BES) sekizinci yılında rüştünü ispat etti. Haziran ayı itibarıyla sistemdeki fon miktarı 13 milyar liraya, katılımcı sayısı ise 2.5 milyonun üzerine çıktı. BES şirketleri, Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) ve Hazine Müsteşarlığı işbirliği ile başta vergi teşviki olmak üzere katılımcılara sunulan şirket/fon değiştirme, hatta ödemelere ara verme

gibi bir dizi önlem sayesinde son yıllarda BES önemli bir ilerleme kaydetti. Vatandaşların daha çok vergi avantajına odaklandığı sistem henüz beklenen büyüme hızına ve potansiyeline ulaşamadı. BES'e ilgiyi artırmak için yetkililer harekete geçti. İşte sektör temsilcilerinin üzerinde çalıştığı ve BES'in önünü açacak olan 6 yeni düzenleme...



Haber:
Vakıfbank'ta
emeklilik günleri

Haber:
Aegon'dan acentelere
karlı bir model

Yazar: Alp Keler
Daha fazla getiri için
ne yapmalı?

BES nasıl cazip hale gelir?

Bireysel emeklilik sisteminde şimdi sıra sistemi cazip hale getirmeye geldi. Giriş aidatı düzenlemelerinden kısmi ayrılmaya, zorunlu katılımdan vergi teşviklerinin artırılmasına kadar bir dizi yenilik üzerinde çalışılıyor. **Aysun Göksu**/agoksu@finansgundem.com

Haziran ayı itibarıyla bireysel emeklilik sistemi (BES) 13 milyar liralık fon büyüklüğüne ve 2.5 milyon katılımcıya ulaştı. Bireysel emeklilik şirketleri, Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) ve Hazine Müsteşarlığı işbirliği ile başta vergi teşviki olmak üzere katılımcılara sunulan şirket/fon değiştirme, hatta ödemelere ara verme gibi bir dizi önlem sayesinde son 8 yılda sistem önemli bir ilerleme kaydetti. Ancak vatandaşların daha çok vergi avantajına odaklandığı sistem henüz beklenen büyüme hızına ve potansiyeline ulaşamadı. Sistemin mevcut potansiyele

ulaşabilmesi için çok daha cazip hale getirilmesi gerekiyor. Bu ihtiyaç, sektör temsilcilerinin bir süredir başta sistemden erken çıkışlar olmak üzere alternatif satış kanalları, alternatif yatırımlar ve teşvikler gibi konular üzerinde çalışmalarına sebep oluyor. İşte BES'in cazibesini artırmaya yönelik üzerinde çalışılan teşvikler...

Çözüm 1: 'Kısmi ayrılma'

"İlk yıllardaki bilinirlik sorununu aşan BES, artık daha farklı bir kulvarda ilerlemek hedefinde" diyen AvivaSa Emeklilik ve Hayat Genel

Müdürü Meral Eredenk'e göre sistemin daha hızlı büyümesi ve potansiyeline ulaşabilmesi için yeni bir yapılanmaya gitmesi gerekiyor. Bu yeni yapılanmada çözülmesi gereken en büyük sorun ise katılımcıların BES'i ihtiyaçları olduğunda değerlendirebilecekleri bir birikim aracı olarak görmeleri ve sistemden erken ayrılmaları.

Nitekim Emeklilik Gözetim Merkezi'nin Gelişim Raporu'nda 2010 yılı sonu itibarıyla yürürlükteki sözleşmelerin sistemde kaldıkları ortalama süre 2.6 yıla kadar düşüyor. Eredenk, sektör temsilcilerinin sistemden erken

çıkışı engellemek için 'kısmi ayrılma' seçeneği üzerinde çalıştıklarını söylüyor. Daha çok kriz dönemlerinde hızlanan çıkışlar için düşünülen yöntem olan 'kısmi' ayrılma seçeneği ile katılımcılara, BES'te elde ettiği haklardan mahrum kalmadan birikimlerinin bir kısmını kullanabilmelerine imkan tanınacak. Bir diğer seçenek ise 'kısmi borç' olarak telaffuz ediliyor. Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Yasemen Köne, kısmi borç seçeneğinin katılımcılara sistemden çıkmadan ihtiyaçlarına karşılama olanağı sunacağını ifade ediyor.



Yasemen Köne
Garanti Emeklilik GMY

Ek faydaların önemi artacak

Emeklilik şirketlerinin önümüzdeki dönemde yoğunlaştıkları alanlardan biri katılımcılara sunulan yatırım alternatiflerini çoğaltmaya yönelik olacak. Örneğin sadece gelire endeksli senetlere yatırım yapan fonların hayatımıza girmesiyle katılım bankacılığı müşterilerinin sisteme dahil

edilmesi sağlandı. Mevzuatta beklenen değişiklikler gerçekleşirse sistemin gelişimine oldukça katkıda bulunulmuş olacak. Bir de ikinci basamak emeklilik sistemi henüz hayata geçmemiş olduğundan şu an için katılımı teşvik açısından işverenlere büyük görev düşüyor. Gündemimizde olan bir başka konu da, müşteri memnuniyeti odaklı hizmetlerin geliştirilerek artık kişiye özel bir hizmet modeline geçilmesi.

Çözüm 2: Daha fazla teşvik

Sektör temsilcilerinin üzerinde çalıştığı cezbedici konulardan bir diğeri ise vergi teşviklerinin artırılması. Nitekim halihazırda uygulanan vergi teşvikleri, hala katılımcıları sisteme çeken önemli avantajların başında geliyor. Sistemin bu anlamdaki beklentilerinin çeşitlendiğini



vurgulayan Eredenk, doğrudan vergi teşviki gibi yeni uygulamaların hem katılımcılar hem de şirketler için büyük bir potansiyel içerdiğini ve sisteme katılımları artırma etkisi olacağını ifade ediyor. Doğrudan teşvikin yanı sıra yeni vergi teşvikleri ya da vergi limitlerinin artırılması da beklentiler arasında yer alıyor.

Çözüm 3: Bilgilendirmeler elektronik ortama taşınacak

Önemli bir kalem gibi görünmese de sektörde maliyetleri düşürmenin ve dolayısıyla karlılığı artırmanın araçlarından biri olarak yazışmaların elektronik ortama taşınması da gündemde. Eredenk'e göre şu an için yazılı olarak yapılması zorunlu tutulan bilgilendirmelerin elektronik ortama taşınmasını sağlamak gibi basit çözümler, şirketlerin büyük maliyetten kurtulmalarını sağlayacak.

Çözüm 4: Uzaktan satış

Sektörde faaliyet gösteren şirketlerin BES'i yaygınlaştırmak için düşündükleri önerilerden bir diğeri de

çağrı merkezi ve internet gibi alternatif satış kanalları üzerinden satış. Çeşitlenen satış kanalları ile hem süre hem de satış maliyetleri azalacak. Bazı şirketler şimdiden web sitelerini ön başvuru alımını içerecek şekilde oldukça pratik ve işlevsel hale getirdiler. Garanti Emeklilik'in 2009 yılından beri emeklilik planı ile internetten satış için referans ve başvuruları topladığını söyleyen Köne, sürecin baştan sonuna kadar internetten yürütülebilmesi için mevzuat değişikliklerine ihtiyaç olduğunu vurguluyor.

Çözüm 5: Ödemelerde sürekliliğin sağlanması

Hem BES katılımcılarını hem de şirketlerini endişelendiren en önemli konulardan bir diğeri ise katkı paylarının düzenli ödenmemesi riski. Sektör temsilcileri, katılımcıların sisteme düzenli katkı payı ödeyebilmesi için bir yandan ceza uygulamalarının hayata geçirilmesi diğer yandan katkı payı ödemelerine ara verilmemesi için teşvik edici düzenlemelerin getirilmesini öneriyorlar.

Hali hazırda birkaç şirket sundukları bazı özel BES planlarıyla işsizlik gibi durumlarda katkı payı ödeyememe riskine karşı en fazla 6 aylık katkı payı ödeme güvencesi veriyorlar.

Çözüm 6: Kısmi zorunluluk

Sektörün şu sıralar gündemindeki bir başka önlem ise gönüllülüğe dayalı bireysel emeklilik sistemine girişlerin kısmen zorunlu hale getirilmesi. Yeni tartışılan konulardan biri olan kısmi zorunluluk araçlarının neler olabileceği henüz netleşmiş değil. Ancak kısmi zorunluluk uygulamasının getireceği faydalar hem sektöre hem de ekonomiye büyük katkı sağlayabilir.

Bireysel emeklilik sistemini cazip hale getirmek için sektör temsilcilerinin konuştuğu önlemler bunlarla da bitmiyor. Özellikle karlılığa odaklanan katılımcılar için BES fonlarının alternatif yatırım imkanlarının çeşitlendirilmesi ve giriş aidatının tahsilatının kademeli olarak uzatılması da gündemde yer alıyor. 🌐

Meral Eredenk
AivaSa Emeklilik
ve Hayat GM



En iyi düzenleme zorunluluk olur

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 2003'te Türkiye'de başladığından bu yana sistemin daha işlevsel ve avantajlı olması için bireysel emeklilik şirketleri ve Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM), Hazine Müsteşarlığı nezdinde birçok girişime imza attı. Ancak BES artık daha farklı bir kulvarda ilerlemek hedefinde. Bu amaçla Hazine Müsteşarlığı ile giriş aidatı düzenlemelelerinden kısmi ayrılma imkanlarına, vergi uygulamaları ile teşviklerin artırılmasına kadar bir dizi yenilik üzerinde çalışıyoruz. Şu anda yapılacak en iyi düzenlemenin BES'in kısmen de olsa zorunlu tutulması olduğunu düşünüyoruz. Çünkü bu sayede sadece BES büyümekle kalmayacak, aynı zamanda finansal piyasalarımız derinleşecek, hükümetler daha uzun süreli ekonomi hamlelerinde bulunabilecek, katılımcılara da yüksek getiriler sunulabilecek.

VakıfBank'ta emeklilik günleri...



Vakıf Emeklilik Genel Müdürü, Mehmet Bostan

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, Kuveyt Türk ve Tekstilbank ile bireysel emeklilik alanında yaklaşık 350 bin üyeyi kapsayan yeni bir protokole imza attıklarını açıkladı.

rilen törende yeni protokolü açıklayan Bostan, “Şirket olarak önümüzdeki fırsat ve tehditleri değerlendirerek yeni bir misyon ve vizyonla birlikte sektörde önde gelen ilk üç şirketten biri olma kararlılığında ve iradesindeyiz” şeklinde konuştu. VakıfBank, Kuveyt Türk ve Tekstilbank ile imzaladıkları protokolün Vakıf Emeklilik’in verimliliğini artırarak yeni bir boyuta taşıyacağını dile getiren Bostan, VakıfBank şubelerinde yakında başlayacak olan “Emeklilik Günleri” kampanyaları ile satışlarının hızlanacağını da vurguladı. Bostan, Kuveyt Türk ve Tekstilbank ile imzalanan protokoller doğrultusunda çalışmalara ise yaz aylarında başlayacaklarını duyurdu.

sözleşme ve katılımcı sayısını artırarak altıncılıktan beşinciliğe yükseldiklerini hatırlattı. “Katılımcı sayımızı 174 bine, fon büyüklüğümüzü 773 milyon liraya yükselttik. Sektörde büyüme hızında üçüncü sırada yer alıyoruz.

En büyük fonumuz olan Kamu Fonu’nda 28 fon arasında ilk 4 ayda 25. sıradan 13. sıraya yükseldik. 13 adet fonumuzdan 3’ü kendi kategorisinde birinci durumda. Fon getirilerimizdeki iyileşmenin müşteri memnuniyetine ve büyümemize önemli bir katkısı bulunduğuna inanıyorum” şeklinde konuşan Bostan, bu yıl yatırım ve yeniden yapılanma faaliyetlerine ağırlık verdiklerini vurguladı. BES’teki iddialarını hayat sigortacılığında da sürdürdüklerini kaydeden Bostan, ilk üç ayda 45.7 milyon liralık prim üreterek bu branştaki pazar paylarını yüzde 5.3’ten 9.13’e yükselttiklerini ifade etti. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan ayrıca hayat sigortacılığında yılbaşından itibaren 45.7 milyon liralık prim üreterek geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 88 büyüdüklerini de belirtti.

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, Kuveyt Türk ve Tekstilbank ile bireysel emeklilik alanında yaklaşık 350 bin üyeyi kapsayan yeni bir proto-

kole imza attıklarını açıkladı. Vakıf Emeklilik İstanbul Birinci Bölge Müdürlüğü’nün Mecidiyeköy Akebe Ticaret Merkezi’ndeki yeni ofisine taşınması vesilesiyle gerçekleşt-

Büyüme hızında 3’üncüyüz

Bireysel emeklilik sektörünü ve Vakıf Emeklilik’in konumunu da değerlendiren Bostan, bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığında kesif bir rekabet ortamı yaşandığına dikkat çekti. Yılın ilk 4 ayını yoğun bir yatırım ve yeniden yapılanma faaliyetleriyle geçirdiklerini kaydeden Bostan, sektördeki yüzde 7.12’lik pazar payı ile

“13 adet fonumuzdan 3’ü kendi kategorisinde birinci. Fon getirilerimizdeki iyileşmenin müşteri memnuniyetine ve büyümemize önemli bir katkısı oldu.”

Acentelik Modeli'miz ile,

Acentelere



HAAT

veriyoruz...

Uluslararası tecrübesini Türkiye'ye taşıyan **AEGON Emeklilik ve Hayat**, acentelerinin gelirini artıracak Acentelik Modeli'ni hayata geçirdi.

Yepyeni bir iş modeli ile, cazip hayat ürünlerimizi portföyünüze eklemeniz halinde çok kazandıran Acentelik Modeli'mizle siz de hayat bulacaksınız. Yeni bir acente kurmak, kendi işinizi yapmak, acentenizi yeni ufuklara taşımak istiyorsanız teklifimizi öğrenmek için hemen harekete geçin...

Gelin birlikte kazanalım.

Detaylı bilgi için: (0212) 216 44 22 - 116



Yerel bilgi. Küresel güç.

444 0 312 | aegon.com.tr



BES fonlarında yüksek getirinin yolu...

Alp Keler / Ak Portföy Genel Müdürü

Kişilerin aktif çalışma hayatları boyunca birikim yaptığı ve söz konusu birikimlerini risk tercihleri doğrultusunda yatırıma yönlendirdikleri bireysel emeklilik sisteminde getiri oldukça önemli. Bunun en önemli belirleyicisi doğru portföy yapısının oluşturulması ve söz konusu dağılımın uzun dönemde elde ettiği getiri düzeyinin yüksek olması. Bireysel emeklilik sistemi mevzuatında katılımcılara her yıl 6 kez varlık değişikliği hakkı tanınmış olmasına rağmen katılımcıların yaklaşık yüzde 95'lik kısmının bu hakkı kullanmadığı ve sisteme girerken belirlenen varlık dağılımında kaldıkları görülüyor. Katılımcı bireysel emeklilik sistemini daha çok (aslında olması gerektiği gibi) bir düzenli tasarruf aracı olarak algılıyor. Ancak bu çerçeveden bakıldığında dahi katılımcının yaşına, gelir düzeyine, risk profiline uygun belirlenen doğru bir varlık dağılımının, emeklilik amacıyla yaratacağı katkı büyük önem taşıyor. Eskiden Türkiye'de en düşük risk düzeyinde yatırım yaparak en yüksek reel getiriyi elde etmek mümkündü. Finans teorisine tamamen ters olan bu durum devlete borç vererek ciddi reel getiriler elde etmemizi mümkün kılıyordu. Hem de hiç risk almadan... Ancak düşen enflasyon ve yeni faiz oranları ile birlikte yeni bir dünya ile karşı karşıyayız. Kısa dönemli dalgalanmalar olsa dahi uzun vadeli bir bakış açısında artık varlık getirileri risk düzeyleri ile paralel gerçekleşmeye başladı. Risk düzeyi faiz enstrümanlarına nazaran daha yüksek olan hisse senedi piyasasının uzun dönemli getirisi de faiz piyasasına nazaran daha yüksek gerçekleşiyor. Sabit getirili bireysel emeklilik fonlarının son üç

yıllık dönemdeki getirileri yüzde 28 (likit) ve yüzde 42 (kamu borçlanma/TL) seviyesinde. Buna karşın portföyünde hisse senedi yatırımlarına ortalama yüzde 30 seviyesinde yer veren esnek fon kategorisinde ise getiri ortalaması yüzde 54 seviyesine yükseliyor. Portföyü yüzde 80'in üzerinde hisse senedi yatırımlarından oluşan hisse senedi fonlarında ise ortalama getiri 3 yıllık dönemde yüzde 67'ye yükseliyor. Sadece 3 yıllık dönemde değil 1, 2, 5 yıllık ve kuruluştan bu yana dönemlerde de bakıldığında benzer bir tablo karşımıza çıkıyor. Tatmin edici bir birikim seviyesine ulaşmanın en önemli koşulu doğru bir varlık dağılımına yatırım yapmak.

Son üç yıllık dönem kategori getiriler	Minimum	Maksimum	Ortalama
Likit	27.04	30.91	27.69
Kamu İç Borçlanma (TL)	35.29	53.29	42.20
Hisse senedi	51.79	97.04	67.14

Ancak getiri performansı olarak kuvvetli sonuçlar elde eden kurumları seçmenin de önemini azımsamamak gerekiyor. Yatırım perspektifleri çok net olan ve büyük ölçüde birbirine benzeyen stratejiler çerçevesinde portföy yönetiminin gerçekleştiği kategorilerde dahi bu durumu tespit etmek mümkün oluyor. Örneğin likit fonlar kategorisi gibi volatilitenin çok düşük olduğu bir kategoride dahi 3 yıllık getirilerde kategorinin en düşük ve en yüksek getiri sağlayan fonları arasındaki fark neredeyse yüzde 4'ü buluyor (maksimum yüzde 30.9 / minimum yüzde 27.0 / ortalama yüzde 27.7). Yatırım fonu kategorisi risk seviyesi yükseldikçe maksimum ve minimum getiriler arasındaki fark oldukça artıyor. Örneğin Kamu İç Borçlanma (TL) emeklilik yatırım fonlarında maksimum getiri ve minimum getiri arasındaki fark yüzde 18'e kadar yükseliyor (maksimum yüzde 53.3 / minimum yüzde 35.3 / ortalama yüzde 42.2) Ağırlıklı hisse senedi yatırımı yapan fonlara bakıldığında ise fark çok daha yüksek düzeylere yükseliyor. Örneğin hisse senedi emeklilik yatırım fonları kategorisinde son 3 yıllık dönemde maksimum getiri yüzde 97.0 seviyesinde iken, minimum getiri yüzde 51.8 seviyesinde oluşuyor. Kategori ortalama getirisi ise yüzde 67.1 noktasında.

Bireysel emeklilik fonlarının kategorileri bazında sektör ortalama getirileri

31 / 05 / 2011	Son 1 Yıl Net	Son 2 Yıl Net	Son 3 Yıl Net	Son 5 Yıl Net	2004'ten bu yana Net
Sabit Getirili EYF					
Likit	5.46	11.89	27.69	71.97	142.34
Kamu İç Borçlanma (TL)	6.07	17.48	42.20	86.62	182.36
Hisse Senedi Yatırımı Yapan EYF					
Dengeli (Esnek & Karma) (Hisse Sen.)	7.48	28.45	54.16	93.40	205.52
Hisse Senedi	15.29	74.74	67.14	78.66	217.76
FX Yatırımı Yapan EYF					
Kamu Dış Borçlanma	10.96	20.82	53.18	44.98	81.72
Kamu İç Borçlanma (YP)	4.53	8.21	34.62	26.32	41.22
Uluslararası	10.71	14.42	29.91	23.62	39.57

Gelecek seeneklerinizi artırıyoruz...

- ✓ Bireysel Emeklilik Sistemi
- ✓ Ferdi Kaza Sigortası
- ✓ Hayat Sigortası



Hayata umutla yaklaşın diye her geçen gün,
rn yelpazemizi geniřletiyoruz.

Yařamın getirdiği risklerden bireysel emekliliėe,
geleceğinizi uluslararası bir deneyim ile planlayın.

Yarınları güvenle karşılayın.

ING  EMEKLİLİK

444 1 666 | www.ingemeklilik.com.tr

AEGON'dan acentelerine karlı bir model

AEGON Emeklilik ve Hayat, acentelerine kademeli ve yüksek getirili bir komisyon modeli sunuyor. Yenilikçi ürünleriyle müşterilerinin finansal geleceklerini de güvence altına alıyor.

AEGON Türkiye, farkındalık yaratmak için önemli bir yıl olarak ilan ettiği 2011 yılını da acente yapılanmasında da önemli değişikliklere giderek, farklı ve yeni bir gelir modeli hazırladı. Bu yeni yapılanma ve çalışma modeli sayesinde AEGON Türkiye, acentelerine yüksek kazanç vaat ediyor. AEGON Emeklilik ve Hayat'ın acentelerine sunduğu yeni çalışma modeli bazı ürünlerde 3 yıla kadar devam eden bir komisyon sistemini içeriyor. AEGON Emeklilik ve Hayat Genel Müdür Yardımcısı Cenk Gürer'in verdiği bilgilere göre daha önce birikimli hayat sigortası ürünlerinde uygulanan bu sistemde, yoğunluğu birinci yılda toplanan ve şu ana kadar uygulanmayan bir yüzdeye ulaşan bir komisyon, gelir ve ödül yapısı oluşturuldu. "Acentelerimize yeni çalışma modeli oluştururken, özellikle hayat sigortası ürünlerinde yüksek komisyonun yanı sıra belirli bir üretim taahhüdünü gerçekleştiren acentelerimize yıl sonunda gerçekleştirdikleri üretim üzerinden ekstra bir komisyon ödemesi de yapıyoruz" diyen Gürer, bu sayede başarılı acentelerin de ödüllendirildi-

ğini söylüyor. Daha iyi kazanç elde etmek isteyen tüm acenteleri birlikte çalışmaya davet eden Gürer, acentelerin talebi doğrultusunda BES ürünlerini de satabileceklerini söylüyor. "Hayat sigortalarında olduğu gibi acentelerimize piyasanın altında kalmayan bir komisyon geliri oluşturduk" diyen Gürer, bugüne kadar başka bir firmanın BES ürünlerini satan acentelerin AEGON ile hayat sigortası anlaşması yapabileceklerini belirtiyor.

Ödenen prim iade

AEGON Emeklilik ve Hayat, yeni acente sisteminin yanı sıra üç yıldır faaliyet yürüttüğü sigorta sektöründe hayat sigortalarıyla ilgili ihtiyaca yönelik yeni çözümler de sunuyor. AEGON, geleneksel hayat sigortası ürünlerinin aksine, risk gerçekleşmediği takdirde ödenen primlerin sigortalıya geri ödendiği Prim İadeli Hayat Sigortası ile sigortalılara farklı bir teminat veriyor. AEGON Emeklilik ve Hayat Genel Müdür Yardımcısı Cenk Gürer, ürünle ilgili şu bilgileri veriyor: "Örneğin, 15 senelik bir teminat ürünü alıyorsunuz. 50 bin dolarlık da teminatı var. Biz size bu teminat için 15



Cenk Gürer,
AEGON Emeklilik ve Hayat
Genel Müdür Yardımcısı

sene ödediğiniz primi sürenin sonunda geri vereceğiz. Rizikonuz gerçekleşirse 50 bin doları alacaksınız Riziko gerçekleşmezse ödediğiniz primi de dolar bazında geri alacaksınız. Bu ürün bu anlamda bedava sigorta oluyor. Müşterilerden teminat için duyduğumuz ortak şikayet, 'sigortayı aldım ama riziko gerçekleşmedi, param boşamı gidecek' yönünde oluyordu. Biz bu ürünümüzle bu soruya da cevap vermiş oluyoruz."

Kritik hastalıklara güvence

AEGON Emeklilik ve Hayat'ın diğer yenilikçi ürünü ise Turuncu Elma Kritik Hastalıklar Sigortası. Turuncu Elma Hayat Sigortası ürününü, "17 kritik hastalığa karşı finansal koruma sağlayan bir hayat sigortası" olarak tanımlayan AEGON Emeklilik ve Hayat Genel Müdür Yardımcısı Zeka Birman, Turuncu Elma'nın kalp krizi, kanser, inme, böbrek yetmezliği gibi tedavileri uzun süren ve pahalı olan hastalıklara teminat sağladığını söylüyor.

"Hastaların tedavi sonrasında çalışamaz durumda olma ihtimalleri de yüksek olduğundan, yaşanan manevi sıkıntılara maddi sıkıntıların da eklenmemesi için kritik hastalıklar sigortası geliştirildi. 18-60 yaş aralığındaki herkes bu sigortaya katılmak için başvurabiliyor" şeklinde konuşan Birman, poliçede, sigortalının yakınları için vefat ve kritik hastalıklar ana teminat olarak verilirken, ek teminat olarak sigortalı için kritik hastalıkların verildiğini söylüyor. Kaza sonucu vefat ve toplu taşıma araçlarında kaza sonucu vefat tazminatları da bulunan Turuncu Elma'da ana teminat için minimum süre 5, maksimum süre ise 40 yıl. Poliçe kapsamında yer alan hastalıklar ise şunlar: Kanser, miyokard enfarktüsü, inme, koroner arter ameliyatı, böbrek yetersizliği, büyük organ nakli, felç, kalp kapak cerrahisi, aort damarı cerrahisi, multiple skleroz, alzheimer, iyi huylu beyin tümörleri, koma, büyük yanıklar, motor nöron hastalığı, parkinson.

**Bugün
bir planınız
yoksa**

**mutlaka bize
bekliyoruz.**

**Çünkü bizim
sizin için farklı
planlarımız var.**



Sigortacılar yelkeni sevdi

Hiyerarşiyi ortadan kaldıran bir spor olarak bilinen yelken, sigortacılar arasında hayli popüler. Güneş Sigorta ve Garanti Emeklilik'ten sonra şimdi de Allianz çalışanları yelken eğitimi almaya başladı...



Yelken sporu özellikle bireysel emeklilik şirketi reklamlarının simgesi haline gelmiş durumda.

Peki yelken sporunun sigorta yöneticileri ve çalışanları arasında da oldukça popüler olduğunu biliyor muydunuz?

Evet, hiyerarşiyi ortadan kaldıran ve motivasyonu artıran bir spor olarak bilinen yelken, sigorta şirketleri arasında da hızla yayılıyor. Yelken yarışları sponsorluklarından şirket eğitimlerine, yelken takımlarına kadar sigortacılar farklı düzeylerde bu spora ilgi gösteriyor.

Güneş'in yelkencileri hedef büyüttü

Yelken sporuyla yakından ilgilenen sigorta

şirketlerinin başında şüphesiz Güneş Sigorta geliyor. Sigorta sektörünün bu spordaki temsilcisi Güneş Sigorta Yelken Takımı, başarılı performansı ile dikkat çekiyor. Kendi sınıfında son 3 yıldır trofe şampiyonluğunu elinde tutan takım, 2007 yılında kuruldu. "Yaklaşık 120 elemanımıza yelken eğitimi aldırarak bu işe başladık" diyen Güneş Sigorta Hasar Departmanı Müdür Yardımcısı Dilek Nazdan, eğitimlerin yoğun ilgi görmesi üzerine bir yarış takımı kurmaya karar verdiklerini anlatıyor. Nazdan, takımla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Yelken takımımızda 14 asıl ve yedek yarışmacılar bulunuyor. Yıllık yarış

programımıza göre antrenmanlar yapıyoruz. Eğitimlerin ardından hafta sonlarında bu antrenmanlar aralıksız olarak devam ediyor. Çalışanlarımızın yanı sıra duruma göre birinci derece akrobalarını da organizasyona dahil ediyoruz. Bu sayede uygulanan programdan çok daha fazla verim aldık. Trofe şampiyonu takımımızın hedefi, ileride uluslararası yarışmalara da katılmak ve Türkiye'de yelkenciliğin gelişimine katkıda bulunmak."

Allianz da takım kuruyor

Garanti Emeklilik de Hobi Kulüpleri çerçevesinde hem kendi personeli hem de sigorta müşterilerine yönelik yelken

okullarıyla anlaşarak yelken eğitimi aldırıyor. Garanti Emeklilik çalışanları 14 saatlik temel yelken eğitiminin yanı sıra tüm sezon boyunca Burgazada'daki eğitim gezilerine de katılabiliyorlar. Bugüne kadar 45 çalışanına yelken eğitimi alan Garanti Emeklilik'in bir de yelken takımı bulunuyor. Her yıl Doğu Grubu çalışanlarının mücadele ettiği Doğu Olimpiyatları'na katılan bu takım, geçen yıl kendi kategorisinde birinci oldu. Garanti Emeklilik yönetimi, çalışanların bu sayede hem takım çalışmasını hem de sosyal yaşamlarını zenginleştirdiğine inanıyor. Yelken yarışlarına sponsorluklarıyla bilinen Allianz ise çalışanları için temel eğitimlere haziran ayında başladı. İlk etapta 30 kişinin katıldığı yelken eğitimlerinin göreceği ilgiye bağlı olarak Allianz da önümüzdeki dönemde bir yelken takımı oluşturmayı hedefliyor. Yat sigortalarında pazar lideri olan Allianz, bu yolla sigortalılarıyla da yelken tutkusunu paylaşmak istiyor.

İş dünyasının ilgisi artıyor

Garanti Emeklilik ve Allianz çalışanlarına eğitim veren yelken okulu Hedef Yelken'in kurucuları bu ilgiden son derece memnun. İstanbul'daki sayılı yelken okullarından biri olan Hedef Yelken'in kurucu ortağı ve yelken eğitmeni Yiğit Eroğlu'na göre, son 3-4 yıldır özellikle şirketler arasında yelken sporu çok popüler olmaya başladı. Eroğlu, "Şirketler yelkeni liderlik çalışmasının önemli bir aracı olarak görüyor. Aslında yelkencilik sporunun bu işlevi Avrupa'da uzun zamandır biliniyor. Şimdi bu eğilim Türkiye'de de artıyor" diyor. Yiğit Eroğlu,



Güneş Sigorta Yelken Takımı 2010 / 2011 sezonu Tayk Trofesi birincilik ödülünü aldı.

yelken sporunun kişisel gelişim ve takım çalışmasına sağladığı katkırı şöyle anlatıyor: "Yelkenin kişisel gelişime en büyük katkısı, insana kendini idare etmeyi, frenlemeyi öğretmesi ve takım çalışmasına teşvik etmesi. Şirketler, temel yelken eğitimlerinin yanı sıra 'kriz yönetimi', 'liderlik' gibi kurumsal eğitimlere de ilgi gösteriyor. Bu eğitimler, bir danışman eşliğinde teknede veriliyor. Katılımcılara önce temel yelken eğitimi veriyoruz. Ardından da denizde birtakım senaryolar yaratarak ekip çalışmasıyla o sorunları çözmelerini istiyoruz. 10-12 kişilik ekipler oluşturuyoruz. Yarım gün büyük bir teknede önce yelken kullanmayı öğretiyoruz. Öğleden sonra da 'Bu tekneyi alın ve bizi şuraya götürün. Bu sürede sadece 10 soru sorma hakkınız var' diyoruz. Burada çalışanların krizi yönetme, liderlik gibi vasıfları ortaya çıkıyor." Yiğit Eroğlu, eğitimlerin asıl hedefinin motivasyonu artırmak olduğunu vurguluyor. 🌊

"Hayata yelken açıyoruz"

Dilek Nazdan

Güneş Sigorta Hasar Departmanı

Müdür Yardımcısı

Yelken sporunda hem birey hem de bu takımın bir parçası olmayı öğreniyorsunuz. Yelkenli tekne üzerinde rüzgar, dalgalar ve doğayla mücadele ederken kendinizi birçok dinamiği aynı anda izlemek ve o kombinasyon içerisinde yerinizi almak üzere yetiştiriyorsunuz. Yine yelken yaparken takım halinde çalışmanın kazançları, alternatif çözüm üretme ve hızlı karar verebilme davranış şekillerinin ortaya koyulması da sağlanıyor. Kısacası tekne üzerinde rüzgara, dalgalara yelken açtığınızda aslında hayatın kendisine yelken açmış oluyorsunuz.

Yarış takımının başarılı olması, takımın kurumsal olabilme yeteneğiyle doğru orantılı. Teknede herkesin bir işi var ve o işten sorumlu. Eğer herkes işini iyi bir şekilde yaparsa takım da başarılı olur.



"Şirketlerin ayağına gidiyoruz"

Yiğit Eroğlu

Hedef Yelken Kurucu Ortağı

ve Yelken Eğitmeni

İş dünyasında, özellikle de sigortacılar arasında yelken sporuna yönelik ilgi giderek artıyor. Bu eğitimler hem şirketlerin çalışanlarını tanımasını hem de ekip motivasyonunu artırıyor. Hedef Yelken'e hayatında tekne görmemiş kişiler de, yelken yarışlarına katılan ama kendini geliştirmek isteyenler de geliyor. 12 saatlik temel eğitimin sonunda yelken kullanabilir düzeye geliyorsunuz. Temel eğitim sonunda ufak bir sınav yapıyoruz. Bu sınavda başarısız olmanız halinde, ücretsiz olarak bir ay içinde sizi yeterli hale getireceğimizi garanti ediyoruz. Ayrıca yelken eğitiminin karada olmayacağı fikrinden yola çıkarak ofisimizi denize taşıdık. Bu sayede İstanbul'un Sarıyer, Beykoz, Yeşilköy, Pendik, Adalar gibi bölgelerine ulaşarak yelken eğitimi almak isteyen grupların ayağına gidiyoruz.





Gökhan Karataş / Ücretli

Kaskom var çünkü...

Günün en yoğun saatlerinde trafikte olduğum için arabama kasko yaptırdım. İstanbul trafiğinde herkesin başına her an bir şey gelebilir. Kasko yaptırdıktan sonra artık hem kaza hem de çalınma gibi sorunları dert etmiyorum.

Ayrıca aracımda oluşan ufak çaplı hasarları kaskomun hasarsızlığı bozulmadan 'mini onarım' klozuyla tamir ettiriyorum. Büyük paralar ödeyerek aldığım arabamı kasko yaptırarak hem kaza sonucu hasar görmesinden hem de kötü niyetli kişilerden korumuş oldum. Şimdi trafiğe çıktığımda içim rahat bir şekilde arabamı sürebiliyorum ya da park ettiğimde gözüm arkada kalmıyor.

Sağlık sigortası yaptırdım çünkü...

Günümüzde her gün yeni bir hastalık ortaya çıkıyor. Hastalıkların tedavi masrafları da oldukça yüksek. Sağlık sigortasını ufak hastalıklar için değil de daha büyük hastalıklar için yaptırıyorum. Tanıdığım insanlardan sürekli bir hastalık haberi alıyorum, bu haberler de beni oldukça üzüyor. Özellikle kansere yakalanan kişi sayısı oldukça fazla. Bu tür hastalıkların ise tedavisi oldukça pahalı. Hem önemli hastalıklara yakalanma riskine karşı hem de herhangi bir hastalık veya kaza durumunda en iyi hastanelerde tedavi olma imkânı sağladığı için sağlık sigortası yaptırmayı faydalı görüyorum.



Serap Özgün / Gazeteci

BES yaptırmadım çünkü...

Deniz Bodur / Asistan

Çalıştığım bankanın müşteri temsilcisi bana bireysel emekliliği önerdi. Sistemde iyi birikim yapabileceğimi herhangi bir kesinti alınmayacağını ve istediğim zaman hesabımı transfer edebileceğimi söyledi. Ben de başvurumu yaptım. Bir hafta sonra bankadan aradılar ve 130 lira giriş ücreti olduğunu söylediler. Şubeyi aradığımda müşteri

temsilcisi diğer şirketlerin 5 yılın sonunda aldığı giriş ücretinin burada baştan alındığını söyledi. Hesabımı kapatmak için başvuruda bulundum. Yaptığım birikim için herhangi bir ücret ödenmeyeceği ve ayrıca para ödemem gerektiği söylendi. Başka bir bankaya almak istediğimde ise 1 seneyi doldurmam gerektiği söylendi. Eksik bilgi verdiler, o yüzden artık BES yaptırmayacağım.



Sigortam yok çünkü...

Kerim Çabuk / Mühendis

Özel sağlık sigortasını sigortalının her durumda masraflarını karşılamayan, içerisinde gözden kaçırılmaması gereken istisnaları barındıran bir güvence olarak görüyorum. Doğuştan gelen, küçükken yaşanan hastalıklar veya yapı bozuklukları zaten kapsama alınmıyor. En azından insanların tedavi olduğu ve üzerinden birkaç yıl geçmiş olan hastalıkları kapsayabilirler. Sigorta yaptırırken çok dikkatli incelemek gerekiyor, maddeler çok küçük harflerle yazılı, istisnalar ise çok fazla. Ayrıca bir yıl geçirdiğiniz hastalık sonraki yıllarda kapsama alınmıyor. O yüzden sağlık sigortası ile uğraşmak istemiyorum. Normal sağlık güvencem var, ayrıca bir de özele gerek duymuyorum.



Emir iptalinde kötü niyete düzenleme geliyor

Hisse
Kulis
Hisse önerileri

Aracı kurum raporları
Neden Düştü?
Neden yükseldi?
Dış Piyasalar

Emtia Piyasaları

Döviz Piyasaları
Makro Ekonomi

Hisse Öneri Listesi
Teknik Analiz
Vadeli İşlem Borsası

SPK Başkanı **Vedat Akgiray**'dan
Borsagundem.com'a özel açıklamalar



OKUMAK
İÇİN
TIKLAYIN

Borsa Gündem

önce siz
öğrenin



İMKB Başkanı Hüseyin Erkan'dan
ilginç yorum: "Türkler piyasayı
gaza getiriyor"

Günün önerilen hisseleri

2011 yılında portföyde olması gereken 11 hisse
Hangi hisse neden düştü, neden yükseldi?

Borsada işlem yapan ünlüler

Dolarda düşüş devam edecek mi?
Uzmanlar nasıl bir strateji öneriyor?

DOSYA

Hangi spekülör hangi
hissede işlem yapıyor?

Borsa Gündem .com

Ticari alacaklar, özellikle de finansal dalgalanmaların olduğu ekonomilerde beklenmeyen zararlara karşı şirketlerin yumuşak karnını oluşturuyor. Ticari alacakların şirket varlıklarının yaklaşık yüzde 40'ını oluşturması, ticari satışlarda açık hesap işlemlerin yaygınlaşması ve vadelerin bazı sektörlerde 6 aya kadar uzaması bu riski daha da artırıyor. Çünkü vade uzadıkça borcun ödenmeme ihtimali de artıyor.

Diğer yandan ödenmeyen alacakların hukuki yollarla tahsil edilmesi hem uzun sürüyor hem de borçlunun iflası durumunda çabaların boşa gitmesine yol açabiliyor. Nitekim Dünya Bankası'nın düzenli olarak yayınladığı ülkelerin iş yapma göstergelerine göre, Türkiye'de ticari alacakların tahsil edilmesi için geçen ortalama hukuki süre 3.3 yılı buluyor. Bu süre OECD ülkelerinde ise ortalama 1.7 yıl. Yine OECD ülkelerinde

ödenmeyen alacakların tahsil oranı ortalama yüzde 69 iken, Türkiye'de bu oran yüzde 20'lerde kalıyor. Tüm bu sorunlara çözüm olarak satıcı firmayı ticari alacakların ödenmemesi riskine karşı koruyan kredi ya da diğer adıyla ticari alacak sigortaları yaklaşık 5 yıldır Türkiye'de de uygulanıyor. 2008 krizinin de etkisiyle ticarete artan belirsizlik, özellikle ihracat yapan şirketlerin ticari alacak sigortalarına ilgisini artırıyor. Gerçi henüz



Güvenli ticaretin anahtarı: Kredi sigortaları

Özellikle 2008 krizinden sonra Türkiye'de kredi ya da diğer adıyla ticari alacak sigortalarına talep hızla artıyor. Bu artışta, belirsiz ticaret ortamı kadar sigorta şirketlerinin sunduğu kapsamlı teminat ve hizmetler de etkili oluyor...

Emel Coşkun / ecoskun@finansgundem.com

ticari alacak sigortalarının payı toplam prim üretiminin yüzde 1'ine dahi ulaşabilmiş değil. Ancak son 2 yılda üretilen kredi sigortalarının primi yüzde 27 artmış durumda. Sigorta şirketleri, ihracat kredileriyle birlikte 2009 yılında 27.7 milyon liralık ticari alacak sigortası primi ürettiler. 2010 yılında ise bu rakam 31.7 milyon liraya ulaştı. 2011 yılının ilk çeyreğinde ulaşılan 15.7 milyon liralık prim üretimi, ticari alacak sigortala-

rına ilginin artarak sürdüğünü gösteriyor.

Sigortacılar şirketlerin iş ortağı gibi çalışıyor

Sigorta şirketlerinin verilerine göre, Türkiye'de şirketlerin yurtiçi satışlarının yaklaşık yüzde 60'ı, yurtdışı satışlarının ise yüzde 45'i açık hesap usulüyle yapılıyor. Ticari alacak sigortaları da temelde 4-6 aylık vadeli açık hesap işlemlerinde ortaya çıkan alacakları teminat altına almaya hizmet ediyor.

Alacakların ödenmeme ana riskinin yanı sıra siyasi risk ya da doğal felaketlerden kaynaklı riskler de sigorta teminatı kapsamına alınabiliyor. Kredi sigortaları sadece ticari alacakları garanti kapsamına almakla kalmıyor. Aynı zamanda sigortacılar, ticari bilgi ve alacak yönetimi konularında danışmanlık da vererek firmalara iş kapasitelerini geliştirme imkanı sunuyor. Bu da genelde müşteriler ya da potansiyel müşterilerin

kredibiliteleri hakkında güvenilir istihbarat sağlamak-tan geçiyor. Örneğin 20 şirketle çalışıyorsanız, her bir şirketin iş geçmişine ve finansal yapısına göre bir kredi limiti belirleniyor. Her ne kadar kısıtlayıcı gibi görünsün de bu limitler şirketlerin güvenli ticaret yapmasını ve dolayısıyla iş kapasitesini de geliştirmesine imkan tanıyor. Diğer yandan sigortacılar, milyonlarca şirketi kapsayan veri tabanlarını kullanarak müşterilerine potansiyel alıcı ya da tedarikçiler hakkında güvenilir bilgi sağlayabiliyorlar. Ancak belirtmekte fayda var, bir şirketin ticari bilgilerini elde etmek için 30 - 40 euro gibi bir ücret ödeniyor.

Primler cironun yüzde 1'ini aşmıyor

Ticari alacak sigortalarının bir

diğer avantajı da sigortalı şirketin kredibilitesini artırması. Nitekim sigortalanan alacaklar bankalara teminat gösterilerek finansman sağlanabiliyor. Şirketin mal aldığı tedarikçiler nezdinde de güvenilirliğini artırıyor. Şüpheli alacakların takibi ve hukuki masrafların sigorta şirketi tarafından karşılanması da önemli bir avantaj. Şüpheli alacağın ödenmeyeceğinin anlaşılması üzerine 30 ile 60 gün içinde sigorta şirketine başvuran alacaklı firmalar, genellikle 5-6 ay içinde sigorta şirketinden alacaklarının yüzde 100'ünü olmasa da yüzde 90'ını tahsil edebiliyor. Böylece şirketler alacak peşinde koşmadan, dava takibi yapmaya gerek duymadan kendi işlerine odaklanabiliyorlar. Ticari sigortaların primlerine

gelince... Diğer sigorta türlerine göre biraz yüksek olmakla birlikte üstlendikleri riskle karşılaştırıldığında maliyetleri makul düzeylerde kalıyor. Primler hesaplanırken ticaret yapılan şirketlerin/ülkelerin risk düzeyi, teminat kapsamı, son 3 yılda yaşadığı kayıplar ve en önemlisi vadeli işlemlerinin büyüklüğü gibi kriterler göz önüne alınıyor.

Coface Türkiye Genel Müdürü Belkis Alpergun'a göre, poliçe maliyetleri genellikle şirketlerin vadeli ticaret hacminin yüzde 1'inin altında hesaplanıyor. Örneğin, yıllık 10 milyon dolarlık vadeli satış yapan orta ölçekli bir işletme için ticari alacak sigorta poliçesinin maliyeti 100 bin euro'nun altında gerçekleşiyor. Türkiye'de kredi sigortaları konusunda uzman üç uluslara-

Nasıl sigortalı olursunuz?

Birinci aşama: Şirket bilgilerinin verilmesi

Sigorta yaptırmak isteyen şirketlerin öncelikle standart bilgi ya da teklif formunu doldurarak ticari bilgilerini paylaşmaları gerekiyor. Bunlar genelde şirketlerin faaliyet gösterdiği sektör, sigortalanan ciro, ülkelere göre yaptığı ciro, son 3 yılda yaşadığı hasarlar, belirli sayıda alıcı şirketin bilgisi, hangi alanlarda risk koruması istediği ve kredi limiti talepleri gibi bilgilerden oluşuyor.

İkinci aşama:

Şirketlerin incelenmesi

Şirketlerin verdiği bilgiler doğrultusunda inceleme yapılıyor ve bir fiyat teklifi sunuluyor. Anlaşma sağlanması durumunda şirketin çalıştığı alıcı firmalar için limit belirleme çalışması yapılıyor. Alıcı limitleri belirlendiğinde prim oranları da hesaplanıyor ve sigortalı müşteriyeye nihai teklif sunuluyor.

Üçüncü aşama:

Onay ve işlerlik

Sunulan teklifle ilgili sigortalı firmayla görüşmeler neticesinde anlaşma sağlandığı aşamada poliçe hazırlanıyor ve primin ödenmesiyle birlikte geçerlilik kazanıyor. Genelde 1 yıllık süre için hazırlanan poliçelerin geçerlilik kazanmasıyla sigortalı, diğer alıcılarının listesini ve her bir şirket için talep ettiği ticaret limitlerini sigorta şirketine iletiyor. Limitlerin incelenmesi sonucu tamamı ya da bir kısmı onaylanabiliyor. Reddedilme ihtimali de bulunuyor. Poliçe süresince sigortalılar, yeni alıcılar için kredi limiti ya da mevcut kredi limitlerini yükseltme talebinde bulunabiliyor. Türkiye'de faaliyet gösteren büyük ticari sigorta şirketleri artık çoğu işlemini internet üzerinden gerçekleştirdiğinden, yeni alıcılar için kredi limitleri ya da limit artırma talepleri online başvurularla yapılabiliyor.

Kaynak: Coface Sigorta, Atradius

Kredi sigortalarında prim üretimi yüzde 27 arttı (TL)

2010 / 12	Pay (%)	2009 / 12	Pay (%)
26,937,408	0.23	21,207,512	0.20





Selda Eke
Atradius Türkiye
Ülke Yöneticisi

Risk alma iştahı artacak

Türkiye’de kredi sigortası sektörü global oyuncuların da pazara girmesiyle 2007’den sonra büyüme gösterdi. İhracat büyüklüğü-müzün dünya sıralamasında-ki yeri ve önümüzdeki dönem için büyüme planları düşünüldüğünde, sektörün büyümesi kaçınılmaz. Aynı şekilde iç pazarda da büyümenin artarak süreceğine inanıyoruz. Kredi sigortası ürününün ana katalizörü, finansal veriye ve bilgi kaynaklarına ulaşmak olarak yorumlanabilir. Bilgiye ulaşmak bir çok pazarda zor veya imkansızdır. Finansal veri olmadığında, değerlendirme imkanı oluşmadığı için şirketin alıcılarına limit verilmesi de mümkün olmamaktadır. Bu bağlamda Atradius, tüm ihracatçıların yararlanabilecekleri 60 milyon şirketin finansal verisine haiz bir veritabanına sahiptir. İhracatçılar bu verilerle sadece alıcıları hakkında piyasa bilgilerine ulaşmakla kalmıyor alıcıların potansiyel temerrüt riskleri konusunda uyarılar da alıyorlar. Benzer şekilde yurtiçine mal ve hizmet tedariki yapan şirketlerimiz ve yurtdışında mukim tedarikçilerimiz için yaptığımız sigortalama faaliyetleri dolayısıyla da yıllardır veritabanımızı geliştiriyoruz. Dolayısıyla finansal verilere ulaşma imkanının gelişimiyle birlikte kredi sigortalarının iç pazarda kullanımı da artacaktır. Bilgiye ulaşabilirlik, risk alma iştahının da artmasına yol açacaktır. Kredi sigortası aynı zamanda etkin bir risk yönetimi politikasının bir gereği ve bu bağlamda da kurumsal yönetim prensipleri açısından önem taşıyor. Alacaklarını ödenmeme riskine karşı sigortalayan şirketler, finansal kuruluşlar nezdinde de bir güvence oluşturuyorlar. Kredi sigortası poliçeleri teminat koşullarını iyileştiren bir özelliğe sahip.

rası şirket faaliyet gösteriyor.

İşte bu firmaların sunduğu hizmetler ve sağladıkları ek avantajlar...

coface **SIGORTA**

Türkiye’de 1997 yılında faaliyetlerine başlayan Coface, 2007 yılından itibaren ticari alacak sigortası hizmeti vermeye başladı. Coface Türkiye, iflas ve geç ödeme risklerine karşı ticari risk sigortası, ihracat kredi sigortalarında ise savaş, ambargo, fon transferi olmaması riski ve kamu alıcısının ödememe risklerine karşı şirketlere alacak güvencesi veriyor. Coface Türkiye’nin verdiği hizmetler, alıcılar için belirlenen kredi limitleri kapsamında, yurtiçine 120, yurtdışına ise 180 güne kadar yapılan açık hesap satışlarını kapsıyor. Ana teminatların yanı sıra güvenli risk analizi ve risk takibi yoluyla ticari alacakların ödenmeme riski de ölçülebiliyor. Ayrıca alıcı firmaların kredibilitelerinin incelenmesi, satış ve pazarlama portföyünün

Türkiye’de ticari sigortalar konusunda uzman 3 küresel şirket faaliyet gösteriyor. Tercihe göre belirlenen sigorta sayesinde ticari alacakların ödenmemesinden para birimlerindeki dalgalanmalara, hükümetlerin müdahalelerinden sözleşme kaynaklı gecikmeler ve doğal felaketlere kadar geniş bir yelpazede riskleri teminat altına almak mümkün.

geliştirilmesi açısından önemli bir veri sağlıyor. Diğer yandan alacağın ödenmemesi durumunda, tahsilat ve takip işlemleri, tüm hukuki masraflar dahil olmak üzere Coface tarafından üstleniliyor. Ancak belirtmekte fayda var, alıcı ile satıcı arasında anlaşmazlık çıkması durumunda sorun çözümlene dek teminat askıya alınıyor. Coface, dünya çapında yaklaşık 60 milyon şirketin ticari bilgilerine sahip. Şirketin Türkiye’deki yüzlerce müşterisi adına riskini taşıdığı şirket sayısı ise 17 bin civarında. Coface Sigorta Ticari Grup Genel Müdür Yardımcısı Belgin

K. Tavil, geçen Nisan ayında Coface Türkiye’nin yönettiği riskin 4.5 milyar euro’ya ulaştığını söylüyor. Grubun dünya çapında yönettiği risklerin toplamı ise 380 milyar euro. Coface, müşterilerine internet veritabanı Cofanet üzerinden hizmet veriyor. Cofanet ile müşteriler online kredi limit taleplerini iletebiliyor, veritabanındaki şirketlerin kredi değerlendirmesi konusunda bilgi edinebiliyorlar. Türkiye’de genellikle ihracat sigortası hizmeti sağlayan şirketlerin yararlandığı bu veritabanında firmalar reyting sistemine göre derecelendiriliyor ve verilecek

Toplam prim üretimleri (2011 ilk çeyrek, TL)

Şirketler	Kredi-Borcun ödenmemesi	İhracat kredi	Kredi toplam
Ak	1,002,456	-	1,002,456
Allianz	20,155	-	20,155
Anadolu	80,778	-	80,778
Atradius	2,105,269	318,694	2,423,964
Coface	5,250,725	2,656,539	7,907,264
Eureko	242,448	-	242,448
Euler Hermes	4,101,097	-	4,101,097
Sompo Japan	-677	-	-677
Zurich	-107	-	-107
Toplam	12,802,144	2,975,234	15,777,378

Kaynak: TSRSB, 2011 ilk çeyrek verileri

kredi limitleri de bu sistemdeki kodlara göre belirleniyor. Coface'ın ticari bilgi bankası olan Kompass ise şirketlere ürün ve hizmetlerini tanıtmalarının yanı sıra en uygun tedarikçileri bulma imkanı tanıyor.



Dünya çapında faaliyet gösteren Atradius, ticari alacak poliçelerini 'Modula' adı altında sunuyor. Modula poliçesi kapsamındaki sigortalılar, kredi sigortasının yanı sıra tahsilat konusunda uluslararası yardım alıyor, alacaklarının yüzde 90'ına kadar teminat sağlıyor,

müşteri destek hizmetlerinden faydalanabiliyor. Şirketler ticaret yapılarına göre sadece yurtiçi ya da yurtdışındaki ticari faaliyetlerini veya her ikisini birden teminat altına alabiliyorlar.

Risk kapsamı konusunda da seçim yapmak mümkün. Tercih yapılabilecek ana risklere, para birimlerindeki dalgalanmalardan sözleşme kaynaklı gecikmelere, hükümetlerin eylem ve müdahalelerinden doğal felaketlere, iflas eden alıcılardan ödemelerinde temerrüde düşenlere birçok örnek saymak mümkün. Normalde 1 yıl olan

poliçe süreleri isteğe göre daha uzun vadeli yapılabilir ya da otomatik olarak yenilenebiliyor. Modula ticari alacak poliçelerini kendi ihtiyaçlarına göre belirleyebilen sigortalılar ayrıca, Atradius'un elektronik ortamdaki poliçe yönetim sistemi olan Serv@net'i kullanarak kapsamlı alıcı bilgileri veritabanına ulaşabiliyor ve yeni şirketlerin bilgileriyle işlerini geliştirebiliyorlar.



Euler Hermes, kredi sigortaları konusunda 2005 yılından 2010 sonuna kadar ana şirketi Allianz üzerinden Türkiye faaliyetlerini yürütüyordu. Ancak bu yıldan itibaren Euler Hermes Sigorta adıyla ayrı bir şirket kuruldu. Euler Hermes, şirketlere yurtiçi ve yurtdışı satışlarında klasik alacak teminatı veriyor, şüpheli alacaklara karşı koruma sağlıyor. Ticari alacakların yönetimi konusunda danışmanlık hizmeti de veren Euler Hermes Sigorta, firmaların işlerini geliştirebilmeleri için iş/ticaret istihbaratı sağlıyor. Halen Türkiye'de yaklaşık 70 müşterisi bulunan Euler Hermes Sigorta, 4 milyon euro'nun üzerinde prim üretimine sahip. Dünya çapında 800 milyar euro'luk ticari alacağa teminat sağlayan şirketin yine dünya çapında 52 bin müşterisi, veritabanında ise 40 milyon firmanın bilgisi bulunuyor. 🌐

Belgin K. Tavil
Coface Sigorta
Ticari Grup GMY



Ciroların artırımına destek oluyoruz

Türkiye'deki şirketlere sunmuş olduğumuz Ticari Alacak Sigortası ya da Kredi Sigortası firmaların yurtiçi ve yurtdışına vadeli ve açık hesap yaptığı satışlarından doğan alacaklarını, ödenmeme riskine karşı teminat altına alan bir ürün. Uluslararası ticaretteki 60 yılı aşkın tecrübemiz ve 66 ülkede bulunan ofislerimiz kanalıyla 176 ülkede, firmaların ticari yükümlülüklerini yerine getirme kapasitelerini derecelendirerek, riskleri izliyoruz. Tüm dünyaya yayılmış yaklaşık 60 milyon şirketin bilgisi ile alıcı risklerini değerlendirip sigortalılarımızın güvenli ticaret yapmasını sağlıyoruz. İhracat kredi sigortası ticari risk ile birlikte politik riski de teminat altına aldığı için sigortalı firmalar, ülke ve alıcı riski almadan farklı ülkelerde ticaretlerini geliştirme imkanına sahip oluyorlar. Bu sigorta ürünü firmalara kaliteli bir ticari alacak yapısına sahip olma imkanı sağlamanın yanında, tanımadıkları bölgelerde gelişmelerine ve cirolarını arttırmalarına destek oluyor. Dünyadaki en büyük 500 şirketin yüzde 45'i Coface'ın bu imkanından faydalanıyor. Coface'ın üçer aylık ve yıllık dönemlerde güncelleyerek yayınladığı ve 165 ülkenin genel anlamda kredi riskini ortaya koyan 'Ülke Riskleri Haritası' çalışmasında Türkiye'ye ilk kez Eylül 2010 itibarıyla A4 (yatırım yapılabilir ülke) notu verildi. Bu gelişme, KOBİ'lerimizin, ticaretlerinde ve projelerinde yeni hedefler belirleyebilecekleri anlamını da taşıyor. Bizler de bu büyüme içerisinde, KOBİ'lerimizi yoğun ilgi duydukları ticari alacak (kredi) sigortası ve ticari bilgi hizmetlerimizle desteklemeyi sürdüreceğiz. Pazar payımızı, var olan büyük potansiyeli harekete geçirerek artırmak hedefindeyiz. Bu şekilde ülkemizin ticaret ortamına önemli katkılar sağlamaya devam edeceğiz.





Ali A. Akkor,
Mustafa Nevzat İlaç Sanayii
Mali ve İdari İşler Bölüm
Direktörü

M. Levent Selamoğlu,
Mustafa Nevzat İlaç Sanayii
Genel Müdürü

“Geceleri rahat uyuyoruz”

Türkiye’nin en köklü ilaç firmalarından Mustafa Nevzat İlaç Sanayii, ticari alacak sigortasının da öncülerinden. Genel Müdür M. Levent Selamoğlu ile Mali ve İdari İşler Bölüm Direktörü Ali A. Akkor, bu alandaki deneyimlerini anlattılar...

Emel Coşkun / ecoskun@finansgundem.com

Mustafa Nevzat İlaç Sanayii, yaklaşık 90 yıllık geçmişi ve 1200 kişilik uzman kadrosuyla Türkiye’nin en köklü ilaç firmalarından biri. Modern üretim tesislerinde hem yurtiçi hem de yurtdışına yönelik mamul ilaç ve ilaç hammadde üretiyor. Almanya gibi gelişmiş pazarlarda da ruhsat sahibi olan şirket, İngiltere’den Afganistan’a, Vietnam’dan ABD’ye 33 ülkeye yılda 26 milyon kutudan fazla ilaç ihraç ediyor. Mustafa Nevzat İlaç Sanayii’nin sigortacılar açısından ise farklı bir önemi var. Çünkü sigorta ürünlerini en yaygın kullanan şirketlerden biri. Üretim tesislerinin yangın

teminatından çalışanlarının hayat sigortasına, ürün mali mesuliyet sigortasına kadar sektör ürünlerini oldukça yaygın kullanıyor. Hatta ticari alacak sigortalarını Türkiye’de ilk kullanan şirketlerden biri olarak gösteriliyor. Yaklaşık 5 yıldır ticari alacaklarını sigortalattıran Mustafa Nevzat İlaç Sanayii’nin Genel Müdürü M. Levent Selamoğlu ve Mali ve İdari İşler Bölüm Direktörü Ali A. Akkor ile bu alandaki deneyimleri üzerine söyleştik...

Ne zamandır ticari sigorta kullanıyorsunuz?
M. Levent Selamoğlu: 2007 yılı sonundan beri ticari alacak sigortasını kullanıyoruz.

Önce iç pazarla başladık, zamanla dış pazara da yayıldı. Ticari sigortaları kullanmaktaki temel amacımız, iç pazardaki alacaklarımızı emniyete almak.

Sigortanız hangi işlemlerinizi kapsıyor?

Ali A. Akkor: İhracatımızı genelde akredite olan şirketlerle yaptığımız için dış piyasalarda önemli bir riskimiz yok. Sadece Kuzey Afrika, Uzakdoğu gibi kritik gördüğümüz bazı pazarlarda teminat alma imkanımız olmadığı alacaklarımız için kullanıyoruz. Ama yurtdışında piyasa alışkanlığı olarak şirketler çok fazla bankalardan teminat mektubu verme imkanına sahip değil. İlaç

sektöründe tek tedarikçi de biz değiliz. Dolayısıyla iç piyasa alacaklarımızı garanti altına almak için ticari sigortayı seçtik.

Aldığımız ana teminatlar neler?

Akkor: Esas olarak alacaklarımızı sigorta altına alıyorsunuz. Müşteri herhangi bir şekilde ödemede güçlük çektiği zaman sigorta şirketinden belli kriterler doğrultusunda alacağımızı tahsil ediyoruz. Ama bunun yanında bize getirdiği birtakım başka avantajlar da var. Örneğin, belirlenen limitler doğrultusunda müşteriye daha fazla satış yapabilmek için ticaret hacmini büyütüyoruz.

Selamoğlu: Sigorta kapsamı altına aldığımız limit, bizim için aynı zamanda müşteriye tanıdığımız kredi limiti de oluyor.

Türkiye’de kaç firmayla çalışıyorsunuz?

Selamoğlu: Biz daha çok ecza depolarıyla çalışıyoruz. 3 büyük ecza deposu dahil yaklaşık 200’e yakın firmayla çalışıyoruz. Her müşterimiz için sigorta kullanıyoruz.

Ticari alacak sigortasının ek faydaları neler?

Akkor: Örneğin, normal şartlarda kendi avukatlarımızla takip etmek ve avukatlık ücretlerini ödemek durumunda kalacağımız durumları sigorta şirketine bildiriyoruz. Sigorta avukatları her şeyiyle bizim adımıza takip ediyor.

Selamoğlu: Müşterinin ticaret hayatından çekilmesi gibi durumlarda, arada sigorta şirketi olduğundan işler daha hızlı ilerliyor. Bizim de geceleri rahat uyumamızı sağlıyor.

Sigorta şirketinizden risk danışmanlığı da alıyor musunuz?

Selamoğlu: Sigorta şirketi müşterilerimizin kredibilitelerini inceliyor ve ona göre bir limit belirliyor. Uygun gördükleri limiti veriyorlar, biz de o limitler dahilinde satışımızı yapıyoruz. Tabii riskli pazarlar konusunda sigorta şirketimize danışıyoruz. Bu iç pazardaki müşterilerimiz için de geçerli.

Sigorta sizin de kredibilitenizi artırıyor mu?

Akkor: Biz nasıl alacaklarımızı sigorta ettiriyorsak, bize mal satan yurtdışı tedarikçiler de sigorta şirketlerine başvurarak bizim kredibilitemizi öğrenebiliyor. Yani çift taraflı bir teminat gibi oluyor. Bu da yurtdışından mal almamızı rahatlatıyor.

Diyelim ki ticari alacağımızı vadesinde alamadınız. Nasıl tahsil ediyorsunuz?

Akkor: Alacağımız tahsil edemeyeceğimizi anladıktan sonra 30 gün içinde bildirim yapmak durumundayız. Sonraki 5 ay içinde ise sigorta şirketimizin tahsilat girişimlerinde bulunması gerekiyor. 5 ay içinde alacağı tahsil edemeseler bile, belli kriterleri yerine getirdiğimiz müddetçe her halükarda bize

ödeme yapıyorlar. Aslında bu durumu iki defa yaşadık ve alacaklarımızı 5 ay bile sürmeden sorunsuz tahsil ettik. Ancak sigorta şirketi alacağımızın yüzde 100’ünü değil yüzde 90’ını ödüyor.

Sigortadan alacağımızı tahsil etmek için ne tür kriterleri yerine getirmeniz gerekiyor?

Akkor: Öncelikle sigorta şirketimize satışlarımızla ilgili ortalama bir vade veriyoruz. Örneğin, bizde bu vade 120 gün. 120 gün vadeli satışlarda 30 gün içinde müşterinin ödeme yapmadığını bildirmemiz gerekiyor. Eğer malımızı 180 gün vadeli satar ve bunu sigorta şirketine bildirmezsek, müşteri 180 günün sonunda ödeme yapmadığında sigorta şirketinden bir şey talep edemeyiz. Ayrıca belli limitler dahilinde satış yapıyoruz. Biz ne beyan ettiysek sigorta şirketi de ona göre sigorta kapsamını belirler.

Sigorta primlerine yıllık ne kadar bütçe ayırıyorsunuz?

Akkor: Şu anda bir taban teminatımız var. 12 aylık dönemler için tahmini cirolarımızı göz önünde bulundurarak teminatı ve primleri belirliyoruz.

Geçmişle kıyasladığımızda ticari sigortaların faydasını nasıl görüyorsunuz?

Selamoğlu: Ben 20 yıldır ilaç sektöründeyim. Bazen kötü dönemler geçirdik. Örneğin, 1990’ların ortalarında birkaç ilaç deposu ticaret hayatından çekilince her firma olumsuz etkilendi. Dolayısıyla böyle bir sigorta enstrümanının olması bizim için oldukça faydalı. Aslında geç kalmış bir mekanizma. Bugün Türkiye’de yerli yabancı birçok ilaç firması artık bunu bir enstrüman olarak kullanmaya başladı. Devlet tarafından çok sıkı olarak kontrol edildiği için ilaç sektörü belki bu alanda ilk hareket eden sektörlerden biri oldu. Biz de ilk hareket eden firmalardan biriyiz. 🌐



Mustafa Nevzat İlaç Sanayii 33 ülkeye yılda 26 milyon kutudan fazla ilaç ihraç ediyor.

Esnaflar ve küçük işletmelere “Üreten Sigorta”

Şekerbank'ın Üreten Sigorta'sı hem işyerlerini hem de işyeri sahiplerini olası kaza ve risklere karşı güvence altına alıyor. **Burak Taşcı** / btasci@finansgundem.com

Şekerbank'ın SBN Sigorta ile birlikte geliştirdiği “Üreten Sigorta” hem işyerlerini hem de işyeri sahiplerini olası kaza ve risklere karşı güvence altına alıyor. Üreten paket sahibi esnaf ve küçük işletmeler, bankacılık işlemlerinde yüzde 50'ye, kredi faizlerinde yüzde 20'ye varan oranda indirim ve kredilerde 12 yıla kadar vade avantajı sağlıyorlar. Esnaf ve küçük işletmeler, ihtiyaçları ve talepleri doğrultusunda 10 bin lira ile 20 bin lira olmak üzere Üreten Sigorta'nın iki ayrı teminatlı alternatifinden birisini seçebiliyorlar. Üreten Sigorta kapsamında, yangın, yıldırım, infilak, hırsızlık ve dahili su basması gibi işyerlerinde meydana gelebilecek her türlü maddi kayıp ve zarara karşı seçilen teminat limitleri doğrultusunda teminat altına alınıyor. Ayrıca işyeri sahipleri 5 bin lira tutarında ferdi kaza sigortasından ve acil sağlık sorunları ile hastaneye gittiğinde 5 bin lira teminatlı acil sağlık sigortasından da yararlanabiliyorlar.

Vergi ve hukuk

danışmanlığı ücretsiz

Üreten Sigorta sahiplerine sağlanan ek avantajlardan biri de Şekerbank'ın esnaf ve küçük işletmelere ücretsiz olarak sunduğu danışmanlık hizmetleri. Esnaf ve küçük işletmeler Şekerbank'ın Üretene Destek Hattı'nı ayararak, hukuki danışmanlıktan mali müşavirliğe kadar birçok konuda bilgi alabiliyorlar. Otel bilgileri, rezervasyon, kongre-fuarlar, konferans organizasyonları, seyahat, restoran, eğlence merkezleri hakkındaki bilgiler danışmanlık hizmeti kapsamında verilirken, sigortalılar isterlerse çiçek ve kurye gönderebiliyor, tercüme ve vize işlemlerini yaptırabiliyorlar. Üreten Paket aracılığı ile ilişki bankacılığı yaptıklarını ve esnaf-küçük işletmeler segmentinde yer alan Türkiye'nin üreten gücünü desteklediklerini belirten Şekerbank İşletme ve Tarım Bankacılığı'ndan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halit Haydar Yıldız, Üreten Paket kapsamında geliştirilen Üreten Sigorta'nın esnaf ve küçük

Halit Haydar Yıldız,
Şekerbank İşletme ve
Tarım Bankacılığı'ndan
Sorumlu GMY



işletmelerin hem işyerlerini hem de şahıs olarak kendilerini olası risklere karşı güvence altına aldığını vurguluyor. Esnaf ve küçük işletme sahiplerinin Şekerbank'ın 266 şubesinden Üreten Paket ve Üreten Sigorta ürününe sahip olabileceklerini söyleyen Yıldız, yeni ürünlerinin avantajlarını şöyle sıralıyor: “Üreten Paket sahibi esnaf ve küçük işletmelerimiz, bankacılık hizmetlerine daha uygun koşullarda sahip olabiliyor. Bu müşterilerimiz Şekerbank'ta ne kadar çok

bankacılık işlemi yaparlarsa, o kadar karlı oluyorlar. Bankacılık işlemlerinde yüzde 50'ye varan oranlarda, kredi faizlerinde yüzde 20'ye varan oranlarda maliyet avantajı sağlayabildikleri gibi, 12 yıla varan vadelerde kredi alabiliyorlar. Bugün 12 yıl vade ile esnaf ve küçük işletmelerimize kredi veren tek banka olduğumuzu da özellikle belirtmekte fayda var. Bu nedenle, esnaf ve küçük işletmelerimizi, sunduğumuz tüm bu avantajlı hizmetlerden yararlanmaya davet ediyoruz.”

Siz Borsayı Cebinizden Çıkarırsınız!

Gedik Mobile iPhone, iPad, BlackBerry uygulamaları ile
borsa tek tuşla cebinizde.



Hisse Senedi, VOB, Varant alım-satım işlemleri.

Portföy bakiye ve limit görüntüleme.

Gerçek zamanlı borsa verileri, piyasalardaki son gelişmeler, dünya endeksleri, pariteler.

iPhone ve iPad Uygulamaları için;

iTunes üzerinden AppStore / Gedik Mobile

BlackBerry Uygulaması için;

<http://www.foreksmobile.com/GedikMobile/>

Yatırım Merkezi: 0216 - 453 00 53



GEDİK Yatırım

www.gedik.com



Mete Uğurlu: ODTÜ'den bankacı, dededen marangoz...

Anadolu Hayat Emeklilik'in dümenindeki isim Mete Uğurlu dededen marangoz, ODTÜ'den bankacı... Çalışma arkadaşlarının "işkolik" dediği Uğurlu, 33 yıldır sabah 7.30'da işe başlıyor. Ama hobilerine de zaman ayırıyor.

Mete Uğurlu, bireysel emeklilik sektöründeki en büyük şirketin yani Anadolu Hayat Emeklilik'in dümenindeki bankacılık kökenli bir isim. Çalışma arkadaşları tarafından kelimenin tam anlamı ile 'işkolik' olarak tanımlanıyor. O kadar işkolik ki Mete Uğurlu için mesai her sabah 7:30'da başlıyor. Dile kolay 33 yıldır işe her sabah 7.30'da geliyor. Sabahın sekizinde randevu verdiği bile oluyor. Yoğun çalışma temposuyla çalışmak, özellikle de sigortacılık gibi oldukça

hareketli olan bu sektörde yönetici olmak hiç de kolay bir şey değil. Ne kadar çok yorulsa da Uğurlu, işinin her aşamasından büyük keyif aldığını söylüyor. Kendi deyimiyle Uğurlu için çalışmak, ibadet etmek gibi bir şey. Bütün bunların dışında kendisine vakit ayırmaya çalışan yöneticiler gibi Mete Uğurlu'nun da ilginç hobileri var. Hatta bazılarında da oldukça iddialı. Mete Uğurlu, Karadenizli... Karadeniz doğasında olmanın kendisini mutlu ettiğini söylüyor. Hatta Uğurlu'nun

hobileri biraz memleketi Karadeniz'den kaynaklanıyor. Bunlardan biri marangozluk, diğeri de balık tutmak.

Marangozluğu dededen kalma

"Karadeniz insanı marangozluk ve ahşap konusuna çok ilgilidir. Dedemin mesleği de marangozluktu, Ankara Gülhane Askeri Hastanesi'nin Baş Marangozuydu" diyen Uğurlu, lise yıllarında ailenin dolap, tabure gibi ihtiyaçlarını imal eden dedesine yardım ettiğini söylüyor.

Dedesinin vefatından sonra üniversite



Motorcu Ramazan ile Kekova turunda

yıllarında da dedesinin evinin bodrum katındaki atölyede harçlığını çıkartmak için çalışan Uğurlu'nun aldığı siparişlerin büyük kısmı açılır kapanır menteşeli ahşap sineklik kasalarından oluşuyormuş. Sonraki yıllarda marangozluğu daha da ilerleten Mete Uğurlu yabancı bir elçiliğin tüm ahşap ve tamir işlerini bile yapmış.

Uğurlu'ya göre marangozluk, çok boyutlu bakabilmeyi, yaratıcı olmayı, pratik çözümler bulabilmeyi gerektiren ve insanın el becerilerini de geliştirerek güncel yaşamını kolaylaştıran keyifli bir iş. Evinde her türlü pratik marangozluk aleti mevcut olan Uğurlu'nun evine tahmin edileceği gibi pek tamirci girmiyor.

Karadeniz'in Uğurlu'ya kazandırdığı bir diğer hobi de elbette ki deniz... Tekne, deniz ve balık avlama ile yakından ilgili olan Uğurlu fırsat buldukça yakın arkadaşlarının yelkenli ve motorlu tekneleriyle Boğaz'da turluyor. Henüz kaptanlık ehliyeti olmayan



ODTÜ'den eski sınıf arkadaşlarıyla 33 yıldır düzenli olarak görüşüyor



Uğurlu ailesi ünlü Mostar Köprüsü'nün önünde

Uğurlu, ilk fırsatta ehliyet almayı düşünüyor. Fırsat buldukça balık avına da çıkan Uğurlu, Karadeniz'e gittiğinde gece kepçe ile yapılan zargana avına katılmaktan ve dereye alabalık tutmaktan büyük keyif aldığını söylüyor.

Futboldan tenise...

Deniz ve marangozluk dışında Mete Uğurlu sporla da yakından ilgileniyor. Uzun yıllar Ankara amatör kümedeki DSİ Spor'da ve üniversite yıllarında fakülte takımında futbol oynayan başarılı yönetici, İş Bankası'nın Ankara'daki futbol turnuvalarında genel müdürlük takımının bir dönem kaptanlığını da yapmış. 40'lı yaşlarla birlikte futboldan tenise geçiş yaptığını söyleyen Uğurlu, İstanbul'da ve yazın Ayvalık'taki yazlığında yakın arkadaşlarıyla sık sık tenis oynuyor. Uğurlu'nun iş dışındaki hobileri bunlarla da sınırlı değil. Fotoğraf çekmeyi, bilgisayar



Her cumartesi sabahı tenis zamanı

oyunlarını ve tavlâ oynamayı seviyor. Playstation PS3 Grand Turismo'nun kendi deyimiyle 'muhteşem araba yarışlarında' stres atıyor.

Sınıf arkadaşlarıyla 33 yıl

İş ve hobileri dışında Mete Uğurlu eski sınıf arkadaşlarıyla da düzenli olarak görüşüyor. 1978 ODTÜ İşletme mezunu olan Uğurlu, son olarak 28 Mayıs tarihinde aileleriyle birlikte yaklaşık 100 kişinin katılımıyla İstanbul'da sınıf arkadaşları Özen Altıparmak'ın Balparmak tesislerinde bir araya geldiklerini söylüyor. "Buluşmaya, diğer illerin yanı sıra özel olarak Almanya'dan ve Amerika'dan gelen arkadaşlarımız oldu. Ne mutlu bize ki, sevgili hocalarımızdan ikisi de bu buluşmamıza katıldı ve müthiş güzel bir gün geçirdik" diyen Uğurlu, İstanbul'daki sınıf arkadaşları ile de küçük gruplar halinde çok sık bir araya geldiklerini söylüyor. 🌟



Süper Satıcı Olmak

Yazar:
Cem Şatana
Pusula Yayıncılık
108 sayfa

Satış ve satıcı hakkında doğru sanılan yanlışlar, baştan sona satış süreci, müşteri hakları, süper satıcının süper özellikleri... Yazar Cem Şatana, etkili satış ve izlenmesi gereken yollar hakkında 15 yılı aşan kazanımlarını örneklerle birlikte paylaşıyor. Şatana, Müşteri Kimdir? Hikaye Satar, Satış Süreçleri ve Müşteri Hakları, Ürün Tanıtımı, Müşterinin Parayı Harcama Hakkı, Süper Satıcıların Genel Özellikleri, Satış ve Satıcı Hakkında Yanlış Bilinen Doğrular, İş Melekleri gibi başlıklar altında satış süreçlerini tüm yönleriyle masaya yatırıyor. Oracle Ankara Bölge Müdürü olarak çalışan Cem Şatana çevresinde satış konusundaki başarılı performansı ile biliniyor. Gerçek tecrübelerin de yer aldığı kitapta Cem Şatana, okurlarına satışta insan ilişkisinin önemini samimi bir üslupla aktarıyor.



Osmanlı Devleti'nde Sigortacılık

Yazar:
Fatih Kahya
Libra Yayıncılık
330 sayfa

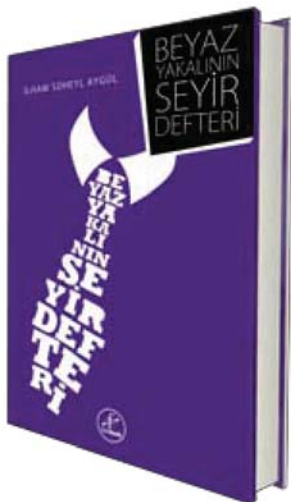
Ticaret hacmindeki artış ve modernite, sigortacılığa duyulan ihtiyacı hissedilir kıldı. 18. yüzyılın son çeyreğinde yönetimin ve tüccarların nakliye sigortasına müracaat etmesiyle Osmanlı İmparatorluğu'nda modern sigortacılığın tohumları atıldı. 19. yüzyılın ilk yarısında az sayıda da olsa faaliyete geçen sigorta şirketlerinin yüzyılın ikinci yarısındaki, özellikle son çeyreğindeki artışıyla sigortacılık, bu topraklarda da gelişmeye başladı. Fatih Kahya, bu çalışmasında sigortacılığın Osmanlı İmparatorluğu'nda ortaya çıkışını ve gelişim sürecini, sigortacılığın sağlıklı bir zeminde gelişmesinin önündeki engelleri, piyasadaki olumsuzluklara karşı verilen tepkileri, piyasayı düzenleme çalışmalarını, Osmanlı Devleti'nin ve halkın sigortaya karşı tutumunu inceliyor. Sadece Türkiye'de değil dünyada da sigortacılığın gelişimini inceleyen Kahya, sektöre önemli bir kaynak kitap sunuyor.



Temel Sigortacılık

Yazar:
Murat Özbolat
Seçkin Yayıncılık
327 sayfa

Türkiye'de sigorta bilinci bir türlü istenen düzeye çıkarılamıyor. Sigortanın modern çağda insanoğlu için bir ihtiyaç olduğunun iyi anlatılması gerekiyor. Bunun yolu da eğitimden geçiyor. Sigorta konusunda oldukça az yayının olduğu Türkiye'de Murat Özbolat'ın Temel Sigortacılık adlı kitabı bu açığı kapatmak amacıyla beş yıllık bir araştırmanın sonucunda hazırlanmış. İnternet satış portalı idefix'in en çok satan sigorta kitapları arasında yer alan kitap akademik çevrelerde ders kitabı olmasının yanı sıra, sigorta sektörüne de önemli bir kaynak sunuyor. Kitabın başlıkları arasında Türkiye'de Özel Sigorta Hukuku, Temel Sigortacılık Bilgileri, Aşkın Sigorta, Eksik Sigorta, Çifte ve Birden Çok Sigorta, Sigortanın Temel Prensipleri, Türk Sigorta Sisteminde Bulunan Kurumlar, Sigorta Türleri'ni saymak mümkün.



Beyaz Yakalının Seyir Defteri

Yazar:
İlham Süheyl Aygül
Fastbook Yayıncılık
120 sayfa

Turkkariyer Yönetim Kurulu Başkanı ve CHO (Chief Happiness Officer) mutluluk yönetim modelinin yaratıcısı İlham Süheyl Aygül tarafından kaleme alınan Beyaz Yakalının Seyir Defteri, yakaladığı ticari başarı ile dikkatleri çekti. Kitapta, beyaz yakalılara kariyerlerine

başlamadan önce ya da kariyer yolculukları sırasında önemli ipuçları veren Aygül, kitapta okurlarına "kendilerini akıllarıyla, başkalarını kalpleriyle yönetmeyi" öneriyor. Aygül'ün kitabı özellikle bankacılık-finance sektöründe yaşayan 'plaza insanların' kariyerlerine dışarıdan bir göz ile bakıyor ve beyaz yakalıları fırsat - tehdit ekseninde bir farkındalık yolculuğuna davet ediyor. "Beyaz yakalı doğmadınız ve beyaz yakalı kalmak zorunda değilsiniz" diyen Aygül'ün kitabı tüm beyaz yakalıların iş yaşamına dışarıdan bir ayna tutarken insan ilişkilerinin önemini vurguluyor.

KONUT POLİÇENİZ EVİNİZİ KORUYOR...

YA SİZİ!

Işık Sigorta
Konut Poliçeleri
Şimdi
İşsizlik Teminatlı.





Bıçkın Genç Çiziği

0^{TL}

Anadolu Sigorta kaskosu ile her zaman kazanırsınız!

Kaskosu olanlara ücretsiz Mini Onarım Hizmeti.*

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

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

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

444 0 350
www.anadolusigorta.com.tr