

Geleceğin trendi:
e-sigorta

http://www

**Yasal düzenlemeler
satışları arttıracak**

**Mustafa Su: "Türkiye'nin
sigorta şirketi geleceğe hazır"**

**Rekabette
yeni stratejiler**

**Türk Hava Yolları'nın
en değerli varlıkları bizim
güvencemizde. Ya sizinkiler?**



GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

Durmaktan çalışmaktan yarınlarını unutanlara Üreten Emeklilik.

Esnaf, küçük işletme ve çiftçilerimiz Şekerbank'la çalışıyor,
Şekerbank onların emekliliğine katkı sağlıyor.

Şekerbank'tan Üreten Emeklilik, Türkiye'de bir ilk.

unutenmedisilik.com 444 00 29 • ergoturkiye.com 444 11060 • 444 37 46

Üreten Emeklilik, Şekerbank T.A.Ş. tarafından ERGSO Emeklilik ve Hayat A.Ş.'nin acentesi olarak sunulmaktadır.

ERGO işbirliğiyle

ÜRETEK
EMEKLİLİK

Şekerbank



EDİTÖR

İnternet çağı

1962'de fikri ortaya atıldı. 1965'te iki bilgisayarın birbiriyle haberleşmesi sağlandı. 1965'te dört üniversitenin bilgisayarları bir ağla birbirine bağlandı. 1972'de ilk e-mail gönderildi. 1980'li yıllarda internet yavaş yavaş günlük hayata da girmeye başladı...

Türkiye ise interneti 1991 yılında TÜBİTAK aracılığıyla tanıdı.

Ben o tarihte üniversiteye yeni başlamış ve henüz bilgisayarla tanışmamıştım. İletişim Fakültesi'nde ilk yıl daktilo dersi görmüş, ancak ikinci sınıfta bilgisayarla tanışabilmişim. Tam sayıyı hatırlamıyorum ama ders yaparken muhtemelen 20 kişiye bir bilgisayar düşüyordu. Bizim kuşağımızdan şanslı olanlar o dönemlerde bilgisayarla bir şekilde tanıştılar. Benim gibi dersleri arka sıralardan izlemeyi tercih ederlerse sadece uzaktan görmekle yetindiler.

Ama bu tablo değişeli çok oldu. Artık 3-5 yaşındaki çocuklar bile bilgisayarda oyun oynuyor, film izliyorlar. Bırakın bilgisayarı açıp kapatmayı, bazı özelliklerini bizden daha iyi biliyorlar.

İletişim Fakültesi'nde okuyan bir öğrenci olarak bilgisayarı ilk gördüğümde Türkiye internetle tanışmıştı. 1974 doğumluyum ve internetle 1998 yılında tanıştım. Paramatik Dergisi'nde çalışırken sadece yayın yönetmeninin mail adresi vardı. Ve bir bankacı, bana ulaştırılmak üzere o adrese mail atmıştı...

2000'li yıllarda teknoloji, şirketler için vazgeçilmez olmaya başladı. Teknolojideki hızlı gelişim ve yeni iletişim yolları iş yapma alışkanlıklarını da yeniden şekillendirdi. Başta bankalar olmak üzere finans sektörü, geleceğin müşterisi olarak gördüğü gençlere ayak uydurabilmek için teknoloji yatırımlarını sürekli artırdı. Ancak sigorta şirketleri biraz geride kaldı. Acentelerini küstürmemek için olsa gerek internet kanalıyla satışa yatırım yapmaktan kaçındılar. Bu alana yatırım yapanlar da bunu duyurmaktan kaçındı. Çünkü hala prim üretiminin yüzde 70'e yakını acenteler sağlıyor. Kalan kısım da bankalar ve brokerler tarafından karşılanıyor.

İnternetin sigorta prim üretimindeki payı ise şimdilik yok denecek kadar az. Ancak hızla büyüyecek bir satış kanalı olarak görülüyor. Önümüzdeki 5-10 yıl içinde toplam prim üretiminin yüzde 20'sinin internet üzerinden yapılması mümkün. Nitekim bunu gören şirketler, bu alana yatırım yapmaya başladılar. Şimdilik internet üzerinden sade ve kolay anlaşılır ürünler satılıyor. Ancak yakın bir zamanda tüm ürünler internet üzerinden satılacak. Çünkü dünyadaki trend buraya doğru gidiyor. Artık devir teknoloji çağı. Teknoloji deyince de akla önce internet geliyor...

Kapak haberimizi okuyan herkes, internet sigortacılığının Akıllı Yaşam dergisine konu olması için erken olduğunu düşünebilir. Ama bizce erken değil. Çünkü yarın çok geç olabilir. Teknoloji çok hızlı geliyor. Acentelerin de şirketlerin de internet üzerinden yapılan satışların karşısında durması mümkün görünmüyor.

Sözün özü, herkes yeni dönemde yeni iş yapma alışkanlıklarına ayak uydurmak zorunda. Hiç kimsenin kendisini rakiplerinin gerisinde bırakacak uygulamalara daha fazla direnmesinin anlamı yok.

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanın

Barış Bekar

akilliyasam@finansgundem.com

Haberler

58

Rekabette yeni stratejiler

2012'de rekabet hangi alanlarda devam edecek? Deloitte'un yeni araştırması ışığında Türkiye sigortacılık sektörüne yönelik beklentiler...



Kovan da, bal da sigortalı!

TÜBİTAK destekli projesi termo arı kovanlarıyla yurtdışından ödül alan Apimaye Arıcılık sadece kovan satmıyor, müşterilerine hem kovanlarını hem de ballarını sigortalatma imkanı sunuyor...

62

BES Özel



BES emeklileri şimdi nerede?

Dört bin kişi emekli oldu. Peki, BES'ten emeklilik hakkını kazananlar birikimlerini ne yapıyor?

BES 15 milyar liraya yaklaştı

Akbanklılara 'VIP Hayat'

TPAO-ING Emeklilik işbirliği

Vakıf Emeklilik'ten kamu atağı

45

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozurturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
akilliyasam@finansgundem.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@finansgundem.com

Grafik Tasarım
Gökhan Taşyakan
g.tasyakan@gmail.com

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

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Katkıda Bulunanlar
Eleftheria Pappa
Takeshi Fukumoto

Reklam Rezervasyonu
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

İndeks

ACE Group Europe, Ak Sigorta / Uğur Gülen / Mehmet Ayhan Dayoğlu, Akbank, Allianz, Anadolu Sigorta / Mustafa Su, Anadolu Hayat Emeklilik / Erkan Uğur, Apimaye Arıcılık / Emre Yıldırım, Asistline / Erhan Dumanlı, Atradius Türkiye / Selda Eke, Aviva, AvivaSA / Meral Eredenk, Axa Sigorta / Cemal Ererdi, BNP Paribas Cardif Emeklilik, Enuygun.com / Filiz Küntaş, Deloitte / Ayşe Epikman, Demir Sigorta / Sema Cingilloğlu, Demir Hayat Sigorta, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), Emeklilik Gözetim Merkezi, Euler Hermes Sigorta / Ahmet Ali Bugay, Güneş Sigorta / Serhat Süreyya Çetin, Groupama Emeklilik, Halk Sigorta / Genel Müdürü Bülent Somuncu, ING Emeklilik, Işık Sigorta, İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği / Turusan Bağcı, Kutadgu, Nasuh Mahruki, Sigorta Dükkanım / Ertuğrul Bul, Sigortam.net / Sevil Mert, Şekerbank / Halit Haydar Yıldız, TOBB, Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı, Yapı Kredi Sigorta / S. Giray Velioğlu, Yapı Kredi Emeklilik / Umur Çullu, Zurich Sigorta / Serap Esmâ Ağca.

Kapak

Sigortada yeni dönem: e-sigorta

Sektörün yükselen değeri internet sigortacılığı. Artık kasko, trafik, konut, sağlık ve ferdi kaza poliçelerini internetten almak mümkün. Önümüzdeki 5 yılda pazarda yüzde 10 paya ulaşması beklenen e-sigortacılığa değişim yeni başladı...

- Yasal düzenlemeler interneti uçurur mu?
- En büyük avantajı şeffaflık ve hız
- Hangi ürünlere talep var?
- Hangi şirketler faaliyet gösteriyor?

İnternetin hızlı yükselişi acenteleri küstürür mü?

İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Turusan Bağcı'ya göre, acenteleri karşısına almak istemeyen sigortacılar için tek seçenek onları da yatırımlarına ortak etmek...

30

35

Dünya Ekranı

18

Metlife bankacılıktan çıkıyor

ACE'ye Britanya'dan rekor ceza
Old Mutual borçlarını temizleyecek

Çin'de reform beklentisi

Reasüransçılar riskleri sınırlandırmaya çalışıyor

AXA prim üretiminde lider

Yazarlar

18

Kayhan Öztürk ile
Sigorta Kulisi
Sektör basının hali 'Ankara'ya malzeme oldu

28

Ertuğrul Bul
Hak ettiğin gibi yönetilirsin!

48

Ali Karaaslan / Sigorta
Denetleme Kurulu Uzmanı
Katastrofik olaylara karşı bankaların kredi riski

42

Alp Keler
2011'de hangi BES fonları büyüdü?



26



23



38

Life Style



Enerjisi yelkene de işe de yetiyor!

Selda Eke, Atradius
Türkiye Ülke Yöneticisi

64

Söyleşi

Türkiye'nin sigorta şirketi geleceğe hazır

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su, "Biz sadece yerel sermayemizle değil zengin ürün çeşidi ve yaygın dağıtım ağımla da Türkiye'nin sigorta şirketiyiz" diyor...

Sigortasız zirve olmaz

Nasuh Mahruki ile zirveye giden yol ve sigorta üzerine bir söyleşi...

38

Executive Summary

AXA has topped the list again

Reinsurers try to limit risks

e-insurance: a new era in insurance

New strategies in competition

Turkey's company is ready for future

No summit without insurance

Both beehives and honey are insured

What do retired BES participants prefer?

45

Her ay

6 Vitrin
56 Merak ettikleriniz
66 Gündemdeki kitaplar

Güneş Sigorta'dan mikro krediye güvence

Türkiye İsrافی Önleme Vakfı'nın yürüttüğü "Türkiye Grameen MikroKredi" programı kapsamında desteklenen 55 bin kadının emeği, Büyükkaya Brokerlik aracılığıyla Güneş Sigorta tarafından "MikroSigorta" kapsamına alındı. MikroKredi projesini geliştiren Nobel ödüllü iktisatçı Prof. Dr. Muhammed Yunus'un da konuşmacı olarak katıldığı törende, MikroKredi kullanan kadınları temsilen her ilden bir katılımcıya sigorta poliçesi sunuldu.

16 Aralık 2011 tarihinde İstanbul'daki Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen



törende Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Fatma Şahin ve Avrupa Birliği Bakanı Egemen Bağış, katılımcılara poliçelerini sundular. MikroSi-

gorta, mikro kredi sahiplerinin borçlarını kaza sonucu ölüm ve sürekli sakatlığın yanı sıra terör saldırılarına ve deprem gibi doğal afetlere karşı

teminat altına alıyor. Kadınların ekonomik yaşama adım atmalarını sağlayan MikroKredi uygulamasına destek vermekten mutluluk duyduklarını ifade eden Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, kadın emeğine destek olmak adına primlerin ilk taksitini Güneş Sigorta olarak karşılayacaklarını belirtti. Çetin, "Özellikle kırsal kesimde çok düşük gelir düzeyine sahip olan kadınlarımızın aldıkları MikroKredi sayesinde kurdukları işle ailelerini geçindirdikleri düşünüldüğünde, onların güvence altına alınması çok önemli. Karşılaşılabilecekleri herhangi bir kaza sonucunda tüm ailenin geliri son bulacağı için bu projeye aslında sadece girişimci kadınlarımızı değil bir anlamda onların ailelerini de sigorta altına almış oluyoruz" dedi. Serhat Süreyya Çetin, MikroSigorta ile sigorta alışkanlığı bulunmayan bir sosyoekonomik kitleye ulaşarak sigorta bilincinin yükselmesine katkıda bulunduğunu da vurguladı. Büyükkaya Brokerlik Yönetim Kurulu Başkanı Alaattin Büyükkaya ise "Dünyada örnek olarak alınan böylesine önemli bir MikroSigorta uygulamasının hazırlıklarında ve gerçekleştirilmesinde Büyükkaya Brokerlik olarak bizim de katkımız olduğu için çok mutluyuz" dedi.

Nar bereketi

Yeni yıla enerjik bir şekilde başlamak isteyen Güneş Sigorta çalışanları, 1 Ocak pazar günü öğleden sonra genel müdürlük ve bölge müdürlüklerindeki nar partisinde bir araya geldi. Tüm bölge müdürlükleri ve temsilciliklerle de canlı video bağlantısı yapılan nar partisinde 2011 yılındaki başarılar kutlandı, 2012'nin de bereketli geçmesi için nar kırıldı. Yeni bir yıla hızla, enerjiyle girmenin coşkusunu paylaşan tüm çalışma arkadaşlarına teşekkür eden Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin "2010 ve 2011 yılları gerek yeni yönetmelik-



ler gerekse yoğun rekabetten dolayı sizlerin de bildiği gibi sektörümüz ve bizim için oldukça zorlu geçti. Ancak çok mutluyum ki Güneş Sigorta olarak biz doğru bir strateji belirleyerek bu zorlu atmosferde kendimize doğru bir rota çizdik ve yolumuzda başarıyla ilerliyoruz. Sonuçlara baktığımızda sektörün faaliyet karı elde eden birkaç şirketinden biri olduğumuzu görüyoruz" diye konuştu. Çetin, 2011 yılında kazanılan başarı ve özgüvenle belirlenen 2012 yılı hedeflerine de ulaşılması konusunda en ufak bir şüphe duymadığını vurguladı.



Seçkin bir yaşam için
size özel ödeme seçenekleri,

VAKIFBANK SARI PANJUR'DA!



Aksigorta çalışanları Ageas ortaklığını kutladı

Genel müdürlük ve bölge müdürlüklerinde görev yapan 600 Aksigorta çalışanı, “Çalışanlar Zirvesi”nde bulundu. Sabancı Center’da yapılan zirvede 2011 yılı değerlendirilirken Sabancı Holding ve Ageas’ın ortaklığı da kutlandı. Gecenin açılış konuşmasında Ageas ve Sabancı’nın ortaklığını değerlendiren Sabancı Holding Perakende ve Sigorta Grubu Başkanı ve Aksigorta Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Dinçer, “Ageas ortaklığıyla Sabancı kendisine son derece doğru bir partner seçmiştir. Geçen yıl mart ayından bu yana gayet yakın, gayet uyumlu, gayet verimli bir çalışma içerisindeyiz. Sabancı-Ageas sinerjisinden Aksigorta çok şey kazanacaktır. Aksigorta’da 2020 vizyonumuz, Türkiye’nin her açıdan 1 numaralı sigorta şirketini

yaratmak” diye konuştu. 2011 yılındaki başarılarından ötürü çalışanlarına teşekkür eden Uğur Gülen ise şunları söyledi: “Bugün sektörün en güçlü ekibine sahibiz. Bu hepimizin başarısıdır. Aksigorta olarak karlı ve sürdürülebilir büyümeye, insan kaynakları ve teknolojiye yatırım yapmaya devam edeceğiz. Bu noktada Ageas’ın dünyadaki en iyi uygulamaları ve küresel deneyiminden sonuna kadar yararlanacağız. 2012, karlılık içinde büyüyeceğimiz bir yıl olacak.” Ageas ile ilgili bir tanıtım



sunumu yapan Ageas CEO’su Bart De Smet, Sabancı Holding’le yapılan ortaklığın çok başarılı bir şekilde devam ettiğinin altını çizerek, Türkiye’de olmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi. Ageas Continental Europe CEO’su Steven Braekeveldt ise Aksigorta çalışanlarına başarıları

çalışmaları ve enerjileri için teşekkür etti. Ünlü radyo programcısı Kadir Çöpdemir’in sunduğu gecede 5, 10, 15, 20 ve 25’inci yılını dolduran çalışanlara plaket ve hediyeler verildi. Toplantının ardından verilen davette çalışanlar, bütün yılın stresini atarak keyifli bir gece geçirdiler.

Facebook’ta ödüllü DASK yarışması

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) Facebook.com/dask adresindeki sayfasında “Arkadaş Kulesi” adlı ödüllü bir yarışma başlattı. DASK’ın Facebook sayfasına üye olup Arkadaş Kulesi oyununa katılanlar, üzerlerinde arkadaşlarının resmi bulunan küpleri düzgün bir şekilde üst üste koyarak en uzun kuleyi yapmak için yarışıyor. Yarışma sonucunda en yüksek puanı alan yarışmacı Apple iPad sahibi olurken kulesini 10 küp ve üzeri uzunluğa ulaştıran her on bininci yarışmacı da Apple iPod Shuffle kazanıyor.

Bu ödüllü yarışmayla zorunlu deprem sigortasına dikkat çekmeyi hedefleyen DASK, “Depremi engellemek mümkün değil ama kendini ve sevdiklerini güvenceye almak senin elinde” sloganını kullanıyor. Yarışmada her 10 küpten sonra gelen DASK küpü, yarışmacıların kulelerini sağlamlaştırmasını sağlıyor. DASK’ın Facebook sayfasındaki Arkadaş Kulesi yarışması 11 Ocak’a kadar devam edecek. Sayfada deprem öncesinde, sırasında ve sonrasında yapılması gerekenler, zorunlu deprem



sigortası ve kurum hakkında detaylı bilgiler içeren sekmeler de bulunuyor.



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

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

AVIVA SA
... Emeklilik ve Hayat ...

Geleceğini biriktirir

444 11 11 www.avivasa.com.tr

“Devletle sigortacılar ortak çalışmalı”



Cemal Ezerdi

Van depreminden sonra devletin kasasından en az 10 milyar lira çıkacağını vurgulayan AXA

Holding CEO'su Cemal Ezerdi, devletin küçük bir katkıyla sigortalanma oranını yükseltebileceğini ve sigorta yoluyla tüm hasarın karşılanabileceğini belirtti. Van depreminin sigortacılık açısından etkilerini değerlendiren Ezerdi, büyük bir depremden sonra sigortalanma oranında artış yaşanmasının normal olduğunu, ancak bunun alışkanlığa dönüşmemesinden dolayı polise yenilemelerinde düşüş görüldüğünü ifade etti. Sigortalanma ivmesinin önümüzdeki 3-5 ay daha yüksek seyredeceğini öngören Ezerdi,

“Daha sonra yine eskisi gibi olacaktır. Esasında deprem sigortası sistemindeki zorunluluğun gerçek anlamda uygulanması gerekiyor” diye konuştu. Devletin sigorta şirketlerini doğru kullanması gerektiğini de ifade eden Ezerdi, sözlerini şöyle sürdürdü: “Örneğin sigortalanma oranı düşük olduğu için Van depreminde devletin kasasından 10-15 milyar lira çıkacak. Yani bütçe açık verecek ve belki bu açık yurtdışından borçlanma yoluyla karşılanacak. Madem 3-5 yılda bir büyük depremlerle karşılaşıyoruz, o zaman devlet

küçük bir katkıyla sigortalanma oranını yükseltebilir ve böylece devletin kasasından para çıkmadan sigorta yoluyla bütün hasar karşılanabilir.” Beklenen İstanbul depreminin neden olacağı büyük maddi kaybın Türkiye ekonomisini en az 10 yıl geriye götüreceğinin sürekli vurgulandığını hatırlatan Ezerdi, “Sigortalanma yoluyla riskler yabancı reasürörlere devredilecek ve Türkiye ekonomisinin darboğaza girmesi önlenecek. Ayrıca bu felaket, faizsiz kaynaklarla tazmin edilmiş olacaktır” dedi.

Sigorta Dükkanım'da Turkcell'lilere indirim

Turkcell, İşteKazan programı kapsamında kurumsal hat abonelerine sigortadukkanım.com üzerinden satın aldıkları kasko poliçelerinde yüzde 15 indirim avantajı sunuyor. Turkcell ve sigortadukkanım.com işbirliğiyle gerçekleştirilen kampanyadan indirim hakkı kazanmak için Turkcell şirket hattı sahiplerinin SFR80 yazıp 2222'ye SMS göndermesi gerekiyor. Gelen şifrenin ve kurumsal GSM hat numarasının sigortadukkanım.com kasko sigortası teklif sayfalarında belirtilen alanlara girilmesinin ardından özel indirimli teklifler online olarak sunuluyor. Tekliflerin hem içerik hem de fiyat açısından

karşılaştırıldığı sitede, müşteriler istedikleri anda poliçelerini online olarak düzenleyebiliyor. Seçenekler arasında en uygun poliçeyi düzenlemek sadece 5 dakika sürüyor. Sigortadukkanım.com üzerinden alınan poliçeler, yazıcıdan çıktı alındığı andan itibaren kullanıma hazır oluyor. Şimdilik Anadolu Sigorta ve HDI Sigorta, program ortağı olarak kampanyaya destek veriyorlar.



Allianz

gelişim
günleri

Allianz Türkiye'nin çalışanlarının gelişimine katkıda bulunmak üzere düzenlediği “Allianz Gelişim Günleri”nde Nasuh Mahruki'nin “Zirveye Ulaşmak, Kendi Everest'inize Tırmanın” başlıklı oturumu yoğun ilgi gördü. Mahruki'nin kendi dağcılık deneyimlerinden derlediği ve insanın kişisel potansiyelini keşfetmesine yönelik ilham veren hikayeleri büyük beğeni topladı. İki gün süren Gelişim Günleri kapsamında teknik sigortacılık, mesleki gelişim ve kişisel gelişim konularını kapsayan çeşitli konularda özel oturumlar yapıldı. Allianz çalışanlarının birbirleriyle tecrübelerini paylaşarak iş süreçlerini değerlendirdiği oturumlarda çeşitli teknik, mesleki ve kişisel gelişim konularında ortak farkındalık yaratıldı. Allianz'ın Fenerbahçe Faruk Ilgaz Tesisleri'nde düzenlediği yıl sonu balosuna katılan 620 Allianz çalışanı ise 2011'in yorgunluğunu keyifli bir geceyle üzerlerinden attı. Radyocu Bay J'nin esprileri ve Direnen Mızıkacılar'ın şarkılarıyla renk kattığı gecede, Allianz'ın dokuz direktörlüğünün çektiği kısa filmlerin gösterimi de yapıldı.

ZOR ANINDA HEP YANINDA!



PIKIRANG

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

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



www.raysigorta.com.tr



0212 363 26 00
444 4 729

RAYSIGORTA

VIENNA INSURANCE GROUP



facebook.com/RaySigorta



twitter.com/Ray_Sigorta

Halk Sigorta'da Somuncu dönemi



Halk Sigorta Genel Müdürlüğü'ne Bülent Somuncu atandı. Daha önce Sigorta Denetleme Kurulu başkanlığı ve Güven Sigorta genel müdürlüğü yapan Somuncu, Ticaret Bakanlığı'nda başladığı meslek yaşamı boyunca Sigorta Denetleme Kurulu'nda uzmanlık ve Ankara grup başkanlığı görevlerinde de bulundu. Somuncu, İstanbul Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu'nda Sigorta Hukuku, Başkent Üniversitesi'nde Sigorta Hasar Uygulamaları dersleri de verdi.

Dumanlı, Asistline'da

Yapı Kredi Sigorta'nın eski genel müdürü Erhan Dumanlı, Assistline'a Yönetim Kurulu Başkanı seçildi. Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden lisans ve yüksek lisans derecesi olan Dumanlı, 1973 yılında Arthur Andersen'in Londra bürosunda meslek hayatına başladı. 1987-2004 yılları arasında Yapı Kredi Sigorta genel müdürü olarak çalışan Dumanlı, aynı dönemde Yapı Kredi Emeklilik yönetim kurulu başkan vekilliği ve Murahhas üyeliği de yaptı. Dumanlı, halen Sağlık ve Eğitim Vakfı YK Başkanlığı'nı da sürdürüyor.



Zurich'in yeni bankasürans yöneticisi Ağca

Zurich Sigorta'nın Bankasürans Yöneticiliği görevine Serap Esma Ağca atandı. Boğaziçi Üniv. Matematik Bölümü mezunu Ağca, iş yaşamına

1993 yılında aynı bölümde araştırma görevlisi olarak başladı. 1999 yılında Garanti Sigorta'da sigorta sektörüne adım attı. Ardından Yapı Kredi Sigorta Sistem Ar-Ge Bölümü'nde göreve başladı. 2001-2011 yılları arasında Yapı Kredi Sigorta'da bankasürans alanında uzmanlaştı. İngilizce, Fransızca ve Yunanca bilen Ağca, son olarak Akbank'ta bankasürans yönetimi ticari müdürü olarak çalışıyordu.



Euler Hermes Sigorta'ya yeni direktör

Euler Hermes Sigorta Risk Enformasyon ve Hasar Bölümü Direktörlüğü'ne Ahmet Ali Bugay getirildi. Son olarak gelişmekte olan pazarlar odaklı ve Londra merkezli uluslararası yatırım bankası Silkroutefinancial'da Türkiye'den sorumlu direktör olarak çalışan Bugay'ın, yatırım bankacılığı ve kurumsal finansman alanlarında 13 yılı aşkın tecrübesi bulunuyor. Bugay, iş hayatı boyunca Rothschild ve HSBC gibi kuruluşlarda orta ve üst düzey yönetici pozisyonlarında bulunarak birçok önemli satın alma, birleşme ve halka arz projesinde yer aldı.



Aksigorta'da hasarlar Dayoğlu'na emanet

Aksigorta'ya Hasar ve Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak



Mehmet Ayhan Dayoğlu atandı. 1998 yılından bu yana Sabancı Topluluğu şirketlerinden Temsa'da çeşitli görevlerde bulunan Dayoğlu, Yıldız Teknik

Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden lisans, İmal Usulleri Bölümü'nden ise yüksek lisans derecesine sahip. Kendi şirketiyle çalışma hayatına atılan Dayoğlu, 1998-2007 yılları arasında Temsa'da Yurtiçi Otobüs Pazarlama, Satış ve Satış Sonrası Hizmetler direktörlüğü yaptı. Son 3 yıldır ise Mısır operasyonlarında genel müdür olarak çalışıyordu.

Kutadgu, Aviva'nın iletişim ortağı oldu

Aviva Sigorta'nın iletişim danışmanı Kutadgu Danışmanlık oldu. Kutadgu, Aviva Sigorta'ya kurumsal itibar yönetimi hizmeti verecek ve bu çerçevede paydaş yönetimi, sürdürülebilirlik/kurumsal sosyal sorumluluk yönetimi, medya ilişkileri, iç iletişim ve konu/gündem yönetimi alanlarında danışmanlık ve uygulama hizmetleri sunacak.

2007 yılında Ahter Kutadgu tarafından kurulan Kutadgu Danışmanlık'ın ana hizmet alanları itibar yönetimi, medya ilişkileri, pazarlama iletişimi, iç iletişim, sosyal medya yönetimi, etkinlik yönetimi ve kamusal ilişkiler şeklinde sıralanıyor. Kutadgu Danışmanlık aynı zamanda, dünyanın en büyük iletişim ağı olan Worldcom'un Türkiye'deki tek üyesi konumunda.

KONUT POLİÇENİZ EVİNİZİ KORUYOR...

YA SİZİ!

Işık Sigorta
Konut Poliçeleri
Şimdi
İşsizlik Teminatlı.



Yapı Kredi Sigorta acentelerine 2012 paketi

Yapı Kredi Sigorta, acentelerine yönelik yeni kampanyası "2012'de 12'den"i Türkiye genelinde 6 ilde aynı anda düzenlediği toplantılarda 1.600 acentesine duyurdu.

Yapı Kredi Sigorta Genel Müdürü Doç. Dr. S. Giray Velioglu İstanbul'daki toplantının açılışında yaptığı konuşmada son yıllarda gerçekleştirilen kampanyalarla Yapı Kredi Sigorta'nın sektördeki öncü şirket rolünü pekiştirdiğini söyledi. Daha sonra söz alan Yapı Kredi Sigorta'nın Acenteler ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Türe ise 2011 yılı sonuçlarını değerlendirirken,

"Sektörde bir ezber vardır. Büyüyünce zarar edersin, küçüksen karlısın denir. Yapı Kredi Sigorta son 2 yıldır bu ezberi bozdu. 2011 yılının 9 aylık rakamlarına baktığımızda sektörde büyüklük olarak beşinci, karlılıkta ise birinci sıradayız. 2012 yılında da karlılık hedefimiz büyüyerek devam edecek" diye konuştu. Türkiye genelinde 6 ilde bölge yöneticileri tarafından açıklanan yeni pakette yuvam, DASK, trafik, kasko sağlık branşlarında acente ve brokerlara yönelik 9 kampanya bulunuyor. Yapı Kredi Sigorta, 2009 ve 2010 yıllarında "Değişim Rüzgarları", 2011



Doç. Dr. S. Giray Velioglu ve Yıldırım Türe

yılında "Gökkuşluğu - Haydi Renkleri Seç" ismiyle açıklanan acente ve brokerlara yönelik

kampanya paketlerinin sonuncusunu "2012'de 12'den" ismiyle başlattı.

Üretici kredisine Şekerbank güvencesi

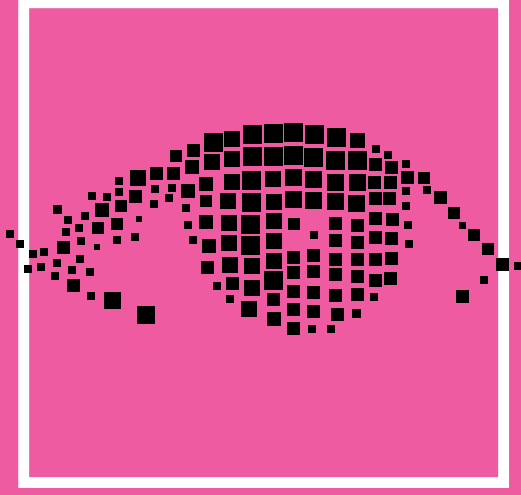


Halit Haydar Yıldız

Şekerbank, SBN Sigorta işbirliği ile geliştirdiği yeni ürünü 'Üretene Güvence Paketi' kapsamında kredi kullanan esnaf ve küçük işletme sahibi müşterilerini risklere karşı sigortalıyor. Yangın, su basması, sel, fırtına, taşıt çarpması gibi nedenlerle iş yerlerinin zarar görmesi sonucu faaliyetlerinin durması halinde Şekerbank, müşterilerinin kredi taksitlerini ödenmesine destek oluyor.

Esnaf ve küçük işletmelere özel ürünün iki farklı seçeneği bulunuyor: 'Standart Üretene Güvence Paketi' seçeneğinde; 3 günden fazla işin durması halinde, kredi taksitinin ilgili aydaki taksit tutarının maksimum 500 lirası banka tarafından

karşılıyor. İş yerinin birinci aydan sonra da faaliyete geçmemesi halinde ise Şekerbank'ın desteği yıl boyunca devam ediyor. 'Altın Üretene Güvence Paketi'nde ise aynı koşullarda taksit tutarının maksimum 1000 lirası banka tarafından karşılanıyor. "Ülkemizin asıl üreten kesimleri olan esnaf ve küçük işletmelerimizin iyi ve kötü gününde yanında olan bir banka olarak ilgili segmente özel yine ilk olan bir ürünü sunmaktan dolayı çok mutluyuz" şeklinde yeni ürünü değerlendiren Şekerbank İşletme ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Halit Haydar Yıldız, paketin üreticinin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirildiğini söylüyor.



Kadın gözüyle hayattan kareler '12

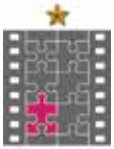
Fotoğraf yarışması Hayata Dair

Zamanı bir an için durduran,
kelimeler olmadan çok şey anlatan
hayata dair kareler için...

Varlığıyla olduğu kadar, bakış açısıyla da
hayatı zenginleştiren kadınları bekliyoruz...
Şimdi sıra sizde!

Ödüller
Birinciye 5.000 TL
İkinciye 3.000 TL
Üçüncüye 1.000 TL

Sergilemeye değer
bulunan eserler 200 TL



2011 - 73

Katılım bilgileri
Konuya ilgi duyan tüm amatör ve profesyonel kadın fotoğrafçılar,
dijital olarak görüntülenmiş* fotoğrafları ile yarışmaya katılabilir.
Eserlerin 2 Ocak – 12 Mart 2012 tarihleri arasında
Anadolu Hayat Emeklilik adresine ulaştırılması gerekmektedir.

Adres: Anadolu Hayat Emeklilik İletişim Müşavirliği
İş Kuleleri Kule 2 Kat 18 Levent - İstanbul
Tel: 0212 317 70 25

Ayrıntılı bilgi ve yarışma katılım formu için:
anadoluhayat.com.tr

İletişim ve etkinlik bilgileri için:
iletisim@anadoluhayat.com.tr

*Minimum 300 DPI



Sektör basınının hali 'Ankara'ya malzeme oldu

Prim üretimi 10 milyar TL'nin üzerine çıkan sigorta sektöründe, sektör basını olarak değerlendirebileceğimiz 4-5 tane dergi bulunuyor. Eskilere sözümüz yok. Hepsinin bir tarzı, bir modeli var. Biz mi? Biz en yenisiyiz ve sadece haber yapıyoruz. Akıllı Yaşam sadece haberleriyle var. Başka ilişkilerle değil...

Sigorta sektörü gibi sigorta basını da bir hayli ilginç. Biz sektörle ilgili haberler yapalım isterken, sektör basınının bazı "tüccar" olmaya aday yöneticileri sürekli dedikodu yaparak sektör basınının gelişmesini engellemeye çalışıyor. Onların derdi haber yapmak, sektörü büyütmek, sektörü büyütürken de sektör basınına geliştirmek değil. Kısa yoldan cukkayı doldurup zengin olmak, para kazanmak istiyorlar. Amaçları bazılarının 25 yılda yaptığı serveti 3-5 yılda yapmak; yat kat almak, sektör üzerinden zengin olmak. İdoller belli. Adını yazmaya gerek yok, zaten biri her gittiği yerde ona özentisini belli ediyor...

Düşünün artık, Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nde bile sektör basınının birbirleri hakkında söylediği sözler, dedikodular konuşuluyor. Her gördüğüm bürokrat "Hele bir anlat bakalım, sektör basınının birbiriyle derdi ne" diyor. İnanın utanıyoruz. Bu tür işler yapan gazetecilerin birilerinin arkasından iş çevirmesi, dedikodu yapması gerçekten kötü. Artık bırakın şirketleri, sektör örgütleri, Ankara'daki bürokratlar bile sektör basınının bu durumuyla dalga geçip eğleniyor, gülüyor... Bırakın dedikoduyu da işinizi yapın. Haber yapın. Bunların derdi habercilik olmadığı için bizim de haber yapmamıza izin vermiyorlar. Kendileri yapamadıkları için zorlarına gidiyor. Hazmedemiyorlar. Örneğin, sigorta sektörü yöneticisinden borç para alıp sonra da ödemeyen gazeteciy-



le ilgili haber yaptığımız için, bu gazeteciden çok birlikte yiyip içtiği sektör basınının diğer ismi rahatsız oluyor. Yok efendim o konunun haberlik nesi varmış. Sektörle ilgili haberler bulamadığımız için sektör basınıyla uğraşıyormuşuz. Biz de o habere ulaşacak bilgi neredeymiş. Sektör basının diğer bir ismi güya bizi sekreterine aratıp (kendisi tenezzül etmezmiş) "Şuna bir çakın" diye talimat veriyormuş ve biz de yazıyormuşuz... Yuh artık! Daha ne diyelim? Çapsızlığın bu kadarına ancak "yuh" denir. Oysa kendisinin bize talimat verdiğini öne sürdüğü sektör basınının diğer isminin yanında yıllarca çalıştığını, ekmeğini yediğini, patronunun evinde verdiği partilerde davetlileri kapıda karşıladığını unutmuş olacak. (Yeri gelmişken hiçbir zaman o davetlere katılmadığımızı da belirtelim.) Ayrıca eski patronu için kimlerin kalbini kırdığını, kimlerle kavga ettiğini herkes biliyor. Şimdi tablo nasıl değişti birden? Hey para sen nelere kadirsin. Her ay eski patronuyla ilgili olumsuz haberler yapmayı da ihmal etmiyor. Bu yazdığı haberleri unutup, bizim bir sektör gazetecisi ile

yöneticisi arasındaki para ilişkisini haberleştirmemizden rahatsız olmuş. Acaba neden? Gerekirse onu da yazarız. Ama bizim işimiz bu değil.

Kim bize ilan verse bir hışımla telefona sarılıyor, ağza alınmayacak laflar ediyormuş. Hatta hırsını alamayıp sonra mail de gönderiyormuş. Sanal ortamda banal yazılar yazıp insanların kalbini kırıyormuş. Bitmedi... Şirket yöneticilerini arayıp "Arkadaşlar villa aldım, borçlandım, kredi çektim. Beni destekleyin" diyormuş! Varsın desin. Malum bu ülkede ağlamayana mama yok. Varsın biraz da o ağlasın.

Kimsenin ne evinde, ne villasında, ne dergisinde ne de haberinde gözümüz var. Bizi rahat bırakın, haber yapalım. Kimsenin arkasından konuşmadık. Sadece "Sektördeki bülten dergilerinin aksine haber dergisi yapacağız" diyerek yola çıktık. Derginiz bülten dergisiyse üzerinize alın, değilse almayın.

Unutmayın, bu dergiyi basında 20 yılını doldurmuş dört deneyimli isim çıkarıyor. Yani 80 yıllık tecrübe var arkasında. Rakiplerine göre biraz fark olsun değil mi?

Demir Sigorta ve Demir Hayat Sigorta'dan açıklama

Geçen ayki sayımızda yer verdiğimiz kulis haberimize Demir Sigorta ve Demir Hayat Sigorta adına açıklama geldi. Sorumlu gazetecilik anlayışı gereği haberimize yönelik gönderilen bu açıklamayı olduğu gibi yayınlıyoruz:

Akıllı Yaşam Dergisi'nin Ocak sayısında Satışa Aracılık mı ediyor başlıklı haberde özetle:

"...Bize gelen haberlere göre Muhittin Yurt, Sema Cıngıllıoğlu'nun sigorta şirketleriyle flörtte. Malum Cıngıllıoğlu'nun iki adet sigorta şirketi var. Biri Demir Sigorta diğeri ise Demir Hayat Sigorta. Muhittin Yurt da eskiden bu şirketlerde yöneticilik yapmış bir isim. Sektörde konuşulanlara göre bu flört genel müdürlük ya da yöneticilik için değilmiş. Yoksa

Muhittin Yurt bu şirketleri satın alacak? Hayır... Ancak Muhittin Yurt'un bir fonla görüştüğü ve bu şirketlerin satışına aracılık edeceği söyleniyor" denilmekte.



Haberde adı geçen kişi bir dönem şirketimizde yöneticilik yapmış, ancak görevinden ayrıldı. 2003 yılından bugüne kendisi ile hiçbir nedenle, hiçbir iş ilişkisine girilmemiştir.

Sigorta ve bireysel emeklilik ile ilgili sektörel bir derginin, sektördeki rekabeti göz önüne alarak bir şirket ile ilgili haber yaparken sadece söylentilere dayanmasının, telafisi imkansız zararlar doğuracağını düşünmesi gerekir. Söylentilere göre denilerek tamamen magazinsel bir yaklaşımla, şirketleri tahmin edilemeyecek sorunlarla karşı karşıya bırakmaya kimsenin hakkı yoktur.

Türkiye'nin köklü sigorta şirketlerinden olan şirketlerimiz aleyhine yapılan bu asılsız haber, şirketimizin toplum neznindeki itibarını zedeleyici, ticari hayatımızı doğrudan ve olumsuz etkileyici unsurlar taşımaktadır. Sonuç olarak bir kez daha belirtelim ki; Muhittin Yurt ile şirketimizin ilişkilendirilen haberde anlatılanların gerçekte bir ilgisi yoktur. Haber tamamen asılsızdır.

Aviva neden 'tahkim'e üye değil?

Sigorta Tahkim Komisyonu son bir yıldır sigortalıların hayatında önemli bir yer edindi. 5684 sayılı kanunun 30'uncu maddesi çerçevesinde oluşturulan Sigorta Tahkim Komisyonu, sigorta ettiren veya sigortadan menfaat sağlayan kişiler ile sigorta tahkim sistemine üye sigorta kuruluşları arasındaki sigorta sözleşmesinden kaynaklanan uyuşmazlıkların, bu alanda uzmanlaşmış hakemler tarafından basit, süratli ve adil bir biçimde çözülmesi amacıyla kuruldu. Kendisine yapılan başvurulara konu olan uyuşmazlıkların en süratli ve isabetli bir şekilde çözülmesi hedefiyle yola çıkan komisyon, sigorta uyuşmazlıkları bakımından başvuru sahiplerine, mahkeme sürecine göre daha hızlı ve daha kolay sonuç alma imkanı tanıyan yeni ve pratik bir alternatif sunuyor. Bu çerçevede, komisyona gelen uyuşmazlıklar (tarafaların aksine bir anlaşması olmadığı takdirde) kanunda belirtilen süre sınırları

içinde bağımsız hakemlerce çözülüyor. Bu komisyon, kendine gelen sorunları maksimum 4 ayda çözüme kavuşturuyor. Malum, sigorta ettiren ve sigorta şirketi arasındaki sorunların çözümünün bir diğer yolu da mahkemeler. Tahkime gelen sorunlar 4 ayda çözüme kavuşturulurken mahkemelerde bu süre yıllar alabiliyor. Ancak anlaşmazlıkların çözümünde en azından hız bakımından tüketicilere büyük fayda sağlayan tahkime üye olmayan şirketler de var. Her ne kadar pazar paylarına bakıldığında üye olanların oranı yüzde 95 olsa da Aviva, Atradius, ACE Grup gibi bazı şirketler hala Sigorta Tahkim Komisyonu'na üye değil. Bu şirketler arasında bizim dikkatimizi özellikle Aviva Sigorta çekti. Çünkü diğerlerine göre oldukça etkin bir şirket ve

her alanda hizmet veriyor...

Sahi Aviva Sigorta tahkime neden üye değil? Yani Aviva Sigorta müşterileri anlaşmazlıklarını neden tahkime taşıyamıyor? Her fırsatta tüketici memnuniyetinden bahseden Aviva Sigorta Genel Müdürü Ertan Fırat'a Akıllı Yaşam olarak sormak istedik: Acaba müşterilerinizi neden tahkimden yoksun bırakıyorsunuz?



Ful hizmete ekonomik prim

Yapı Kredi Sigorta'nın Standart Kasko, Eko Kasko ve Süper Eko paketleri, sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda avantajlı alternatifler sunuyor. Birçok ekstra hizmeti barındıran bu ürünlerin primleri kişiye özel belirlenebiliyor...

Türkiye'de sigortaya ilginin düşük olduğu bir gerçek... Her alanda olduğu gibi kasko branşında da sigortalılık oranı istenilen düzeyde değil. Türkiye genelindeki yaklaşık 16 milyon aracın sadece yüzde 30'unun sigortası bulunuyor. Bu orana bakıldığında kasko sigortalılarının hala beklenen seviyelerde olmadığı, yeni sigortalı sayısındaki artışın yetersiz olduğu söylenebilir. Türkiye geneline bakıldığında, trafik yoğunluğunun fazla olduğu büyük illerde yaşayanların sigortaya ilgisinin daha fazla olduğu görülüyor. Coğrafi koşullardan hasar ihtimaline, eğitim seviyesinden dini inançlara, toplumsal bilinçten alışkanlıklara ve toplumun ekonomik refah düzeyine kadar birçok faktör kasko sigortalılarına ilgiyi etkiliyor. Aslında bunlar sadece kasko sigortalılarını değil genel olarak "sigortayı" etkileyen unsurlar.

Kasko sigortalılarında primler son yıllarda düşmesine rağmen sigortalılık oranı artmıyor. Kasko sigortası primlerindeki düşüşe en önemli gerekçe olarak ise sigorta şirketlerinin pazar payını artırmak amacıyla bu branşta fiyat rekabetine dayalı tarifeler oluşturması



gösteriliyor.

Karlılıktan söz etmek neredeyse imkansız olmasına rağmen, hiçbir sigorta şirketinin kaskodan vazgeçmesi söz konusu değil. Kasko, aksine bütün şirketlerin rekabet etmek zorunda olduğu bir ürün olarak öne çıkıyor. Her sigorta şirketi, prim üretim kaynaklarını dolayısıyla satış gücünü piyasa şartlarına göre belirliyor. Hizmet kalitesi birbirine çok yakın olan bir sigorta ürününde fiyata aşırı duyarlı

Daha düşük prim ödemek için...

Düşük primin yanı sıra ihtiyaçlara göre doğru teminatları belirlemek de önemli bir unsur. Hasar geçmişli olan, özellikle hasar frekansı yüksek bir sigortalının kasko priminin yüksek olacağı gerçeğinden hareketle; hasarsızlık indirimi hak edilecek veya hak edilmiş bir durum varsa onu kaybetmemeye çalışmak (örneğin çok küçük meblağlı hasarları talep etmemek) da düşük prim elde etmenin önemli bir koşuludur.

bir kitle yaratılması, rekabetin oldukça sert olmasına neden oluyor. Tüketiciler arasında tek farklılığın "fiyat" olduğu şeklinde bir algı oluşmuş durumda. Rekabet koşullarını belirleyen önemli, belki de tek etken fiyat olunca, sigorta

şirketleri oluşturdukları dinamik ve bol parametrelili tarifelerle ortalama kasko fiyatının her geçen yıl düşmesine neden olacak bir yapı oluşturuyor. Bunun sonucunda en çok zarar görense yine sigorta şirketleri oluyor.

İşte Yapı Kredi Sigorta, bu alanda fark yaratmak için kişiye özel prim uygulayan şirketlerin başında geliyor. Şirkette ilk kez sigortalı olanlar, yıllardır sigortalı olup da hiç hasar almayanlar ile hasar alanlar arasında prim farklılığı bulunuyor. Ayrıca sigortalıların toplam prim üretimine katkısı ve verimliliğine bağlı olarak fiyatlar değişebiliyor.

Herkese uygun bir kasko ürünü var

Yapı Kredi Sigorta, sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda Standart Kasko, Eko Kasko ve Süper Eko paketlerini sunuyor... Bunlardan Eko Kasko, muafiyetli bir ürün... Sigorta bedeliyle orantılı ve poliçe düzenleme aşamasında sabit olarak belirlenen muafiyet karşılığında önemli bir prim avantajı sağlıyor. Özellikle hasarsızlık indirim oranı yüksek olan ve bu indirimi bozmamak adına küçük hasarları talep etmeyecek sigortalılar için önerilebilecek bir ürün olarak öne çıkıyor. Süper Eko ise ekstra olarak 'Yuvam' sigortasının avantajlarını da içeriyor. Bu üründe Eko Kasko benzeri bir muafiyet söz konusu değil. Ürünün ismindeki "eko" tanımı, sigortalıların hem aracını hem de evini tek bir poliçede üstelik (iki ayrı poliçe olarak düzenlenmesi durumuna göre) avantajlı bir

primle aldıklarını ifade ediyor. Standart (muafiyetsiz) Kasko ve Yuvam paket poliçelerinde yer alan tüm teminatlar, aynı şekilde Süper Eko ürününde de mevcut.

Kasko sigortalarında yan hizmetler de oldukça önemli. Örneğin Yapı Kredi Sigorta'nın "Servis Ekstra" hizmeti sigortalılara çeşitli avantajlar sunuyor. Sigortalıların hasar anında Servis Ekstra hizmet noktalarını kullanmayı tercih etmeleri ve servisi aramaları halinde, hasarlı araçları istedikleri noktadan alınıyor ve hızlı bir şekilde onarımı tamamlandıktan sonra teslim ediliyor. Ayrıca sigortalılar, onarım süresi boyunca ikame araç ve poliçe yenileme döneminde de hasarsızlık indirimiyle ilgili çeşitli avantajlardan faydalanabiliyor. Hasarsızlık indirimi Yüzde 100 rüculu hasarlarda ve bir adet cam kırılması hasarında hasarsızlık indirimi bozulmuyor. Ayrıca özel anlaşmalı cam servisi uygulaması ve "mini onarım" teminatıyla cam kırılması hasarlarının hasarsızlık indirimine etkisi azaltılabilir. Servis Ekstra uygulamasıyla kısmen "hasarsızlık koruma" teminatı da verilmiş oluyor. Ayrıca hasar meblağı ile sigorta bedeli ve/veya mevcut poliçe primi arasındaki oranla bağlantılı olarak, hasarsızlık indirimlerinde kademeli düşüş uygulamaları bulunuyor.



Mini onarım neleri kapsıyor?

- * Boya hasarlı kaporta düzeltme: 10 cm çapa kadar ezik-vuruk ve göçüklerin onarımı için yılda 4 kez hasarsızlık indirimi sağlanıyor.
- * Boyasız kaporta göçük düzeltme: Boyanın zarar görmediği 5 cm çapındaki kaporta göçüklerinin onarımı için yılda 8 kez faydalanma imkanı sunuyor.
- * Boya tamiri-mini yama: Kaportadaki 30 cm'ye kadar çizik ve sıyrıklar, ön ve arka tamponlardaki 20 cm çapa kadar sıyrıklar için yılda 4 kez işlem yapılmasını sağlıyor.
- * İç döşeme tamiri: 5 cm'ye kadar çatlak, sıyrık, yırtık, 1 cm çapa kadar sigara yanıkları, delikler ve 3 cm çapa kadar plastik parça kopukları yılda 8 kez olmak üzere giderilip onarılıyor.
- * Cam tamiri: Ön camlardaki 1 cm çapa kadar olan kırıkların tamiri için yılda 8 kez yararlanma imkanı veriliyor.
- * Leke çıkarma: Yılda 8 kez yararlanılabilir.
- * Plastik tampon tamiri: Limitsiz olarak yapılıyor. Tek hasar istisnasıyla kasko poliçesi süresince bir defaya mahsus olmak üzere, aracın tek bir yan cephesinde bir defada oluşmuş, kaportanın zarar görmediği ve tek hasar olarak değerlendirilebilecek sıyrık, çizik gibi boya hasarları 30 cm'lik ölçüsel limite bakılmaksızın bedelsiz olarak gideriliyor.

Yapı Kredi Sigorta, mini onarım teminatını 40'tan fazla serviste sigortalıların hizmetine sunuyor. Yapı Kredi Sigorta Assist teminatı ise sigortalılara çekiciden ikame (kiralık) araç hizmetine kadar muhtelif olanaklar sağlıyor.



AXA prim üretiminde yine lider

Dünyaca ünlü kredi derecelendirme kuruluşu A.M. Best'in dergisi BestWeek, prim üretimleri ve bankacılık dışı varlıkları-na göre dünyanın en büyük 25 sigorta şirketini sıraladı. Listeye göre Fransız AXA S.A. prim üretiminde ilk sıraya yerleşirken Japan Post Insurance Co. Ltd. banka dışı varlıklara göre en büyük şirket oldu. Her iki sıralama da sigorta şirketleri için BestLink tarafından derlenen 2010 yılı verilerine dayanıyor.

İlk sıraya yerleşen AXA S.A. 2010 yılında

yüzde 0.2 artışla 107.9 milyar dolarlık prim üretti. Halka açık bir şirket olan AXA, sigorta ve varlık yönetimi alanlarında uzman. 214 bin çalışanı olan şirket, halen 61 ülkede hizmet veriyor.

2010 yılı prim üretimlerine göre yapılan değerlendirmede, İtalyan Assicurazioni Generali S.p.A. primlerini yüzde 2.8 artışla 87.17 milyar dolara çıkararak ikinci sırada yer aldı. İki şirket, bir yıl önceki sıralamada da ilk 2 sırayı paylaşıyordu.

Listenin ilk 10'unda 5 Avrupalı şirket var.

üzerindeki büyümesiyle 2011 listesinde daha da yukarılara çıkacağını gösteriyor.

İlk 5'e girebilen tek ABD'li şirket UnitedHealth Group oldu. Bir diğer ABD merkezli şirket Berkshire Hathaway ise büyük bir sıçrama yaparak listeye 24'üncü sıradan girdi. Warren Buffett tarafından yönetilen bu şirket, 2010'da prim üretimini yüzde 11 artışla 31 milyar dolara yükseltti.

Japonlar varlıklarıyla ilk sırada

Bankacılık dışı varlıklar açısından Japan Post, 1.09 trilyon dolarla açık ara önde. Bu rakam, onu takip eden AXA'dan 170 milyon dolar fazla. Bir kamu şirketi olan Japan Post, özellikle hayat sigortası konusunda uzman ve hemen her şehirde ofisi bulunuyor.

Allianz, MetLife ve AIG varlıklarıyla ilk 5'te göze çarpan şirketler. MetLife, 16 milyar dolarlık American Life Insurance Co. satın alma operasyonu ile ilk 5'e girdi. Diğer yandan, varlıkları 2010'da yüzde 20 değer kaybeden AIG, 3'üncü sıradan 5'inciye geriledi. 500 milyar dolar civarındaki varlıklarıyla Aviva, Prudential Financial, Japon hayat şirketi Nippon Life ve İngiliz Legal & General Group da ilk 10'da yer alan diğer şirketler oldu.



Henry de Castries / Axa CEO

Almanya'dan Allianz ve Munich Re sırasıyla 4 ve 7'nci sırada yer alıyor. İngiliz Aviva plc 9'uncu sırada. İlk 25'te yer alanlar arasında Zurich, ING, Prudential ve CNP dikkat çekiyor. Listedeki tek Çinli şirket China Life Insurance Group ise 10'uncu sırada. Ancak bu şirket, yüzde 15'in

Net prim üretimlerine göre ilk 10 küresel sigorta şirketi

	Şirket adı	Bağlı olduğu ülke	2010 net prim üretimi (bin dolar)	2009'a göre değişim*
1	AXA S.A.	Fransa	107,912,553	0.20
2	Assicurazioni Generali S.p.A.	İtalya	87,166,306	2.87
3	UnitedHealth Group Inc	ABD	85,405,000	7.68
4	Allianz SE	Almanya	84,433,538	6.25
5	Japan Post Insurance Co., Ltd.	Japonya	80,985,521	-4.77
6	National Mutual Insurance Fed. Agricultural Coop	Japonya	63,643,779	2.08
7	Munich Reinsurance Company	Almanya	57,841,393	9.78
8	WellPoint Inc.	ABD	54,109,700	-2.51
9	AVIVA plc	Birleşik Krallık	53,237,258	7.15
10	China Life Insurance (Group) Company	Çin	52,873,923	15.48

* Yüzde değişim yerel döviz kuruna göre hesaplanmıştır. Kaynak: A.M. Best

Metlife bankacılıktan çıkıyor

Bundan böyle kendi işi sigortacı-
lığa odaklanmayı planlayan
MetLife Inc, perakende banka
mevduatı operasyonlarını
General Electric'in finans birimi
GE Capital'e satıyor. GE Capital,
ilk etapta MetLife'in 7.5 milyar
dolarlık mevduatlarını elde
edecek. Kalan 3 milyar dolarlık
mevduat ise önümüzdeki 6 ay
içinde transfer edilecek. Böylelik-
le MetLife, toplam malvarlığının
yüzde 2'sini oluşturan bankacılık
operasyonlarını yumuşak bir
geçişle elden çıkarmış olacak.
Tam bir "kazan-kazan" anlaşması

olarak tanımlanan bu satın alma,
dev hayat sigorta şirketine Fed
gibi federal düzenleme ve
denetim kurumlarının takibin-
den kurtulma imkanı verirken,
diğer yandan GE'nin daha
güvenilir bir finansman kaynağı
arayışını da karşılayacak.
Anlaşmaya göre, 7.5 milyar
dolarlık mevduatın yanı sıra
MetLife'in online bankacılık
platformunu da alacak olan GE
Capital, böylece bankacılıktaki
rüştiünü ispatlamış olacak. Bu
satışın MetLife'a hisselerini geri
alma ve kar payı ödemelerinde

esneklik kazandırması da
bekleniyor. Nitekim Fed, temettü
artışını ve hisse geri alımını
onaylamamıştı. Diğer yandan
uzmanlar, MetLife-GE Capital

anlaşmasını, yeni ve katı piyasa
düzenlemelerinin finans
sektörünün manzarasını nasıl
değiştirdiğinin önemli bir
göstergesi olarak yorumluyorlar.



Chartis hasarları mercek altına alıyor

AIG (American International
Group Inc.) en büyük sigorta
birimi olan Chartis'te yeni bir
araştırma birimi kurmayı ve
başına Murli Buluswar'ı atamayı
düşünüyor.

The Wall Street Journal'da
yayımlanan 9 Ocak tarihli
habere göre, AIG küresel emlak
ve kaza sigortası birimi

Chartis'teki yeni oluşturulacak
araştırma biriminin başına
Murli Buluswar'ı getirmeyi
düşünüyor. 40 yaşındaki
yöneticinin hasar taleplerinden
oluşan verileri inceleyerek
şirketin risk yönetimi yetenekle-
rini geliştirmeye katkıda
bulunması bekleniyor.
Böylelikle yeni birimin şirketin
hasar öngörülerini artırılması,
maliyetlerin düşürülmesi ve



daha doğru prim fiyatlandırma-
sına katkıda bulunması
bekleniyor. Veri madenciliği
olarak bilinen bu araştırmaların
sektörde nadir olarak yapılan
büyük müşterilere de uygulan-
ması planlanıyor.
Farmers Insurance şirketinden
transfer edilen 40 yaşındaki
Buluswar, daha önce Progressi-
ve ve Capital One şirketlerinde
çalışmıştı.

Çin'de reform beklentisi

Çin'in Sigorta Düzenleme
Komisyonu Başkanı Xiang
Junbo, sektörün toplam prim
üretiminin bir önceki yıla göre
yüzde 10 artarak 2011'de 226.64
milyar dolara ulaştığını açıkladı.
Diğer yandan sektörün aktif
büyüklüğünün ise
2011'de 936 milyar
dolara ulaştığı açıklandı
fakat 2010 rakamları
verilmedi. Yapılan basın
toplantısında Xiang,
pek çok sigorta
şirketinin dış ortamdaki
şiddetli değişikliklere
uyum sağlayamadığını söyledi.
"Çok sayıda sigorta şirketi iç
yönetimi güçlendirmenin,
ürünlerini ve hizmetlerini
yenilemenin önemini kavraya-
madı, bu da sektördeki rekabet
yeteneklerini kötü etkiledi" diye

konusan Xiang, şirketlerin
maliyet verimliliğinden ziyade
körlemesine Pazar payı peşinde
koştüğünü vurguladı. 7 Ocak
Cumartesi günü verilen habere
Reuters'in yorumuna göre
geçmişte yapılan benzer



açıklamalar bazı yasal tedbirleri
ve reformları da beraberinde
getirdi. Şimdi hem Çinli
sigortacılar hem de küresel
oyuncular bu açıklamaların
arkasından hangi reformların
geleceğini merakla bekliyorlar.

ACE'ye Britanya'dan rekor ceza

Evan Greenberg tarafından yönetilen global sigorta devi ACE'ye, Britanya ve İrlandalı otoritelerden 5.6 milyon sterlinlik rekor ceza geldi. BBC ve Financial Times'ta çıkan haberlere göre cezanın sebebi, satış ve hasar süreçlerini yönetmede başarısız olan şirketin müşterilerini adil olmayan bir muamele riskine maruz bırakması...

ACE'nin 2007'de 2.4 milyar dolara satın aldığı Combined Insurance Company of America (CICA) adlı sigorta şirketi, İrlanda Merkez Bankası (2.8 milyon sterlin) ve Britanya'nın Finansal Hizmetler Otoritesi (FSA) tarafından rekor (2.8 milyon sterlin) cezalara maruz kaldı. Son dönemde satışları mercek altına alan FSA, Barclays ve HSBC'ye de büyük para cezaları kesmişti. Kredi kartı sigortacısı CPP de son dönemde soruşturmaya konu olan şirketler arasında yer alıyor. CICA örneğinde ise FSA, şirketi hem müşterilerine adil davranmamakla hem de satış acentelerine yapılan ödemelerini 'yüksek düzeyde' riske atmakla suçluyor. FSA, kendi hesabına çalışan acentelerin işe uygunluğunu denetleyen düzenlemelerin yetersiz olduğuna karar verdi. Nisan 2008-Ekim 2010 döneminde toplam 542 bin poliçe sahibi olan şirketin müşterilerinin büyük kısmı kendi hesabına çalışanlar, küçük işletme sahipleri

ya da mavi yakalı işçilerden oluşuyordu. Bu poliçeler üzerinden 239 bin poliçe yenileyen şirket, aynı dönemde 47 milyon sterlin prim üretti. CICA, Ekim 2010'dan itibaren FSA incelemesi yüzünden yeni satış yapamamıştı. FSA'ya göre, yetersiz vasıftaki acentelerin referanslarının yanı sıra satış personelinin yeterliliği de kontrol edilmedi. Sadece satış acentelerine komisyon ödemekten oluşan yüksek riskli bir sistem kuruldu ve müşterilerin şirket kurallarını çiğneyen acentelerle ilgili şikayetlerine karşı ciddi bir tedbir alınmadı. FSA adına konuyla ilgili bir açıklama yapan Tracey McDermott, "Şirketler, müşterilerinin çıkarlarını korumayı işlerinin merkezine almalı" dedi. McDermott, CICA'nın yaygın bir şekilde hata yaptığını, müşterilerine adil bir şekilde muamele etmenin önemini kavrayamadığını vurguladı. Başlangıçta 4



Evan Greenberg

milyon sterlin olarak belirlenen ceza, şirketin erken anlaşma sağlamasından dolayı 2.8 milyon sterline indirildi. İrlanda Merkez Bankası da benzer sebeplerle 2.8 milyon sterlin ceza kesti. İrlanda Merkez Bankası tarafından yapılan açıklamada "Bu

kestiğimiz en yüksek cezadır ve temel düzenleme hatalarının ciddiyetini yansıtır" ifadelerine yer verildi. Şirketten yapılan açıklamaya göre yeni satışlar, yeni tepe yönetim atanana ve yeni bir satış sistemi kurulana kadar askıya alındı.

Old Mutual borçlarını temizleyecek

Küresel sigorta devi Old Mutual, Danimarka, Norveç ve İsveç'teki tasarruf ve bankacılık operasyonlarından oluşan Skandia Insurance Company birimini 3.2 milyar dolara satmayı planlıyor.

Şirket, yaklaşık 1 yıl önce ABD'deki uzun vadeli hayat birimini Harbinger Capital'e 350 milyon dolara satmıştı.

2012'nin ilk çeyreğinde tamamlanması beklenen yeni satıştan elde edilecek gelirin şirketin uzun vadeli borçlarını azaltmada

kullanılacağı açıklandı. Diğer yandan Old Mutual'ın uzun

vadeli tasarruf stratejisi doğrultusunda Skandia markasını kullanmaya devam edeceği belirtildi.



OLD MUTUAL

Reasüransçılar riskleri sınırlandırmaya çalışıyor

Küresel reasürans piyasasında risk yönetimi ve risk transferi hizmeti veren broker şirketlerden Willis Re'nin raporuna göre; 100 milyar doları aşan sigortalı ve 50 milyar doları aşan reasüranslı kayıp sayesinde 2011 yılı, sigortacılar için ikinci en büyük felaket yılı oldu. Nitekim Swiss Re rakamlarına göre dünya çapında doğal afet hasar talepleri, Japon depreminin de etkisiyle 2011'de 108 milyar dolara kadar yükseldi ve geçen yılı Katrina Kasırgası'nın gerçekleştiği 2005'den sonraki en hasarlı yıl yaptı. "Rüzgarda Değişim Var" (Change is in the Wind) adlı yılın ilk raporunu yayımlayan Willis Re'ye göre reasürans fiyatlarındaki artış tarihsel olarak büyük afetler sonrası baş gösteren sermaye yetersizliğinden etkileniyor. Bu da finansal açıdan yetersiz

oyuncuları kemer sıkmaya iterken, fiyat artışlarında diğerlerinin elini rahatlatıyor. Ancak geçen yılki afetlerin Asya-Pasifik bölgesinde yoğunlaşması, yaşanan kayıpların Avrupa ve ABD'deki büyük sigortacıların sermayelerine muhtemel etkisini sınırlandırdı. Geçen yıl kaydedilen rekor afet hasar taleplerine rağmen reasüransçıların elinde bol sermaye bulunması sayesinde, ocak ayındaki fiyat yükselişlerinin doğal afet sigortaları ile sınırlı kalması bekleniyor. Doğal afet reasürans fiyatlarının Ocak yenilemeleri döneminde yüzde 5 ila 10 arasında artması, diğer branşlarda ise değişmemesi bekleniyor. Nitekim piyasanın büyük ölçüde bölündüğüne işaret eden raporda, oranların toplamdaki hasarlardan ziyade bireysel ya

da bölgesel hasar geçmişleri ile yönlendirildiğine dikkat çekiliyor. Willis Re Uluslararası İşler Sözcüsü James Vickers, kötü bir yılın ardından reasüransçıların, beklendiği gibi bölge ve müşteri özelinde fiyat artış oranlarını farklılaştırma yoluna gittiğine dikkat çekti.

2012 reasürans piyasasındaki beklentilere de yer verilen raporda, 2012'de gündemi oluşturacak en önemli iki konunun risk yönetimi ve küresel ekonomik endişeler olacağına vurgu yapılıyor. Bu anlamda doğrudan reasüransçıların sermaye tabanını etkileme kapasitesine sahip olan euro bölgesindeki borç krizi en büyük risk olarak görülüyor. Öte yandan Willis Re'nin yenilenen reasürans anlaşmalarını inceleyen raporuna göre, modellenmemiş ya da yetersiz modellenmiş tehlikeler ya da bölgeler yüzünden reasüransçılar artık daha şeffaf veri talep ediyor ya da risklere karşı teminatlarını sınırlandırmaya çalışıyorlar.



Yabancıların Çin'de emekliliği mümkün ama...

Çin hükümeti artık yabancıların Çin'de emekli olmasına izin veriyor. Devlet haber ajansı Xinhua'dan yapılan açıklamaya göre, yeni sosyal güvenlik sistemine kaydolun ve Çin'de emekli olup emekli maaşı almak isteyen yabancılar izin verileceği açıklandı. Aslında geçen ekim ayından itibaren ülkedeki yabancı çalışanların halihazırda ödemelere başlaması gerekiyordu. Hükümet, henüz emeklilik programıyla ilgili detaylı açıklama yapmasa da yabancı iş çevreleri yeni bir vergiyi de



ortaya atan bu uygulamanın maliyetleri yukarı çekeceğinden endişeliler. Şirketlerin henüz

belirsizliğini koruyan yeni programı uygulamalarının zorluğu konusunda da şüpheler dile

getiriliyor. Endişelerden biri de yabancıların çalışma vizeleri çalıştıkları işlere bağlandığı ve çalışmayı bıraktıktan sonra geçersiz olduğu için işsizlik ve emeklilikten kaynaklanan ödeme ve haklarına ulaşamayacakları yönünde. Ancak hükümet, programın uluslararası standartlara uygun olduğu yönünde ısrar ediyor. Xinhua'nın haberine göre, Çin'in başkenti Pekin'de çalışan 30 bin yabancından şimdilik 2 bini yeni sosyal güvenlik programına kaydoldu.

IAG'den 4.86 milyar dolarlık anlaşma

Insurance Australia Group (IAG), 2012 yılı için doğal afet reasürans programını 4.86 milyar dolarla sonuçlandırıyor. Grup, geçen yıl 4.24 milyar dolarlık reasürans anlaşması yapmıştı. "Bizim reasürans programımız toplam sermaye yönetimine yaklaşımımızın önemli bir parçası" diyen IAG

CEO'su Mike Wilkins, zorlu piyasa koşullarında artan teminat ve ek güvence sunan çok yıllık bir programı sonuçlandırmaktan memnun olduklarını dile getirdi. Yapılan reasürans anlaşmasına göre, ana doğal afet teminatı 4 milyar 348 milyon dolara kadar olan kayıpları karşılayacak. IAG, 2014 yılı

sonuna kadar her bir kayıp için ilk 250 milyon doları kaybetmeyecek, yani cebinden ödemeyecek. Ayrıca reasürans programı, tüm Avustralya'yı etkileyecek felaketini de kapsayacak. 30 Haziran 2012'da biten finansal yıl için grup, doğal afet teminatı, kaza teminatı ve ihtiyarı düzenlemeler için 725

ila 745 milyon dolar arasında değişen bir reasürans maliyeti bekliyor. IAG, bir önceki yıl 620 milyon dolarlık reasürans maliyetiyle karşılaşmıştı. IAG'nin 2012 yılı için yenilenen anlaşması, satış için onay beklenen Yeni Zelanda'daki AMI'nin sigorta işlerini kasamayacak.



İnsülün direnci ve tuz ilişkisi

Dünya Sağlık Örgütü, yüksek düzeyde “şeker, tuz, doymuş ve trans yağı” içeren gıda reklamlarının kısıtlanmasını önerdi...

Dr. Ergün KOÇER / İç Hastalıkları Uzmanı

İnsanlık tarihinde gıdaları aynı gün tüketmek zorunda olan ve bu nedenle avını uzun süre saklayamadığı için gıda bulmanın zor olduğu kış aylarında hayatı zorlaşan insanın gıdalarını tuzla işleyip saklamaya başlaması ile ateroskleroz dediğimiz (damar sertleşmesi) yani yüksek kan basıncı aynı zaman dilimine rastlıyor.

Yapılan araştırmalar günlük tuz tüketiminin 6 gramı geçmemesi gerektiği ortaya koyuyor. Fazla tuz alımı, tuzun su bağlayıcı özelliği nedeniyle vücudun aşırı su yükü ile karşıya kalması anlamına geliyor. Bu hem böbreklerin iş yükünü artırıyor hem de kan basıncında belirgin artışa sebep oluyor. Artan kan basıncı kalbin iş yükünü artırırken koroner damarlarındaki kan akımını da zayıflatıyor. Geleneksel yemek kültürümüze özgü yemeklerde 18 gram tuz aldığımız tespit edildiğine göre bu durum üzerinde en çok durmamızı gerektiren tehditlerden birini oluşturuyor.

Diğer yandan diyabetli hastalara diyet tuz tüketimini önerenler ise elektrolit dengesindeki hassas ayarı sodyum yerine potasyum lehine bozarak ve kalp kasındaki kasılma metabolizmasını elektriksel dengesini bozarak tehlikeli ritim bozukluklarına sebep olurlar.

Son zamanlarda tuzun diyabetli hastalarda kalp damar sistemi için yarattığı tehditlere ilave olarak insülin rezistansını artırdığını iddia eden yayınlar ortaya çıktı. İnsülin rezistansı konusu diyabetik olmayanları da içine alan obezite, hiperlipidemi ve organ (özellikle de karaciğer) yağlanması gibi revaçta sorunları içine aldığından toplum sağlığı yönünden etki alanı genişliyor.

Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) verilerine göre dünyada 250 milyon kişi şeker hastası ve ölümlerin yüzde 5'i şeker hastalığı kaynaklı. Bu oranın 2030'da iki katına çıkması bekleniyor. Birleşmiş Milletler (BM), bulaşıcı olmadığı halde salgın gibi dünyayı saran; diyabet, kalp, kanser ve akciğer hastalıklarıyla mücadelenin yollarını ararken DSÖ, 5 yaşın altında 42 milyon çocuğun aşırı şişman ya da obez olduğunu belirterek hükümetleri uyarıyor. Çocukları obezite ve ilgili diğer hastalıklardan korumak için hükümetlere seslenen DSÖ, yüksek düzeyde “şeker, tuz, doymuş ve trans yağı” içeren gıda reklamlarının kısıtlanmasını öneriyor.

Türk Diyabet ve Obezite Vakfı diyabet sorunun Türkiye'nin en önemli sağlık sorunları arasında yer aldığını, 2010 yılında yapılan TURDEP-2 (Türkiye Diyabet, Hipertansiyon, Obezite ve Endokrinolojik Hastalıklar Prevalans Çalışması) araştırmasına göre ülke genelinde 20 yaş üzerindeki nüfusta diyabet oranı yüzde 13.6 olarak belirlendi. Bu rakamın çok yüksek olduğu açıkça görülüyor. Yaklaşık 10 yıl önce aynı yaş grubu üzerinde yapılan araştırmada diyabet oranının yüzde 7.5 olarak belirlendiğini, rakamın 10 yılda neredeyse iki kat arttığı dikkati çekiyor. Rakamların bu düzeyde yükselmesi halinde Türkiye'de 2020 yılında 20 yaşın üzerindeki diyabetli hasta sayısının aynı yaş grubundaki nüfusa oranı yüzde 20-25'e çıkabilir.

Bu hızlı ilerlemede özellikle genç yaşlarda ortaya çıkan obezite ve buna bağlı insülin rezistansı ile aşikar diyabet için 'fastfood' tipi beslenme suçlaması son zamanların ilgi çeken konusu iken fruktoz (mısır şurubu) içeren gıdalar bunların insülinde bağımsız hücre içine girmesi ve açık duygusunu bastırmadan hücrel doygunluğa aşırı lipid oluşumu ile öncelikle karaciğerde sonra tüm organlarda yağlanma sonunda da tüm vücutta yağlanma ile obezite insülin rezistansına yol açmaları dikkat çekiyor. İnsülin rezistansı obez olmayan normal BMI ne sahip modern yaşam gereği bu gıdalarla özellikle çalışma hayatının şartları nedeniyle beslenmek zorunda kalan kadınlarda şaşırtacak sıklıkta reaktif hipoglisemi atakları gözlenmesine sebep oluyor.

Son zamanlarda şeker pancarı kökenli sükröz (çay şekeri) yerine daha ucuz ve daha tatlı olan GDO'lu mısır ve şeker kamışı kökenli sükrözün kendine özgü iç gıcıklayan suni tatlandırıcı (siklamat veya aspartamı) tadını anımsatan tadını örtmek ve iştahı daha çok açması için önceleri sofraya tuzu (NaCl) katılırken şimdi MSG (Mono sodyum glutamat=Çin tuzu) ön plana çıkıyor. Bu madde çok konuşulan başka bir konu olabileceğinden burada söz edilmeyecektir. Fakat sofraya tuzunun insülin rezistansını artırması diyabetliler kadar diyabete genetik olarak yatkın veya obez olup henüz diyabetik olmayan kişilerin tuzu diyetlerinden çıkarmalarının önemini ortaya koyuyor.



Obez olup henüz diyabetik olmayan kişilerin tuzu diyetlerinden çıkarmaları çok önemli.

Türkiye'nin sigortacısı geleceğe hazır

Ürün portföyü en zengin sigorta şirketlerinden Anadolu Sigorta, 4 bini aşkın noktada hizmet veriyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su, “Biz sadece yerel sermayemizle değil zengin ürün çeşidi ve yaygın dağıtım ağımla da Türkiye'nin sigorta şirketi” diyor... **Barış Bekar** / akilliyasam@finansgundem.com



Mustafa Su

Anadolu Sigorta, Türkiye'nin en köklü sigorta şirketi. 2010'da kuruluşunun 85'inci yılını kutladı. En büyük 10 sigorta şirketi arasında yer alan tek yerli şirket. Bu yüzden Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su, kendilerini “Türkiye'nin sigorta şirketi” olarak tanımlıyor. Su, bu tanıma hak etmelerini sadece yerli sermayeye değil yaygın dağıtım ağına ve her türlü sigortacılık ürününün sunmalarına da bağlıyor. Halen 4 bin noktada tüketiciye ulaşan Anadolu Sigorta, en fazla ürün çeşidine sahip şirketlerden biri. Aktif büyüklüğü açısından ise sektör lideri konumunda. Mustafa Su ile hem Türkiye sigorta sektörünü hem de Anadolu Sigorta'yı konuştuk...

2011 sigorta sektörü açısından nasıl geçti?
Rakamlara bakıldığında reel büyümenin sağlandığı bir yıl oldu. Sektör önemli bir büyüme gösterdi. Resmi olarak açıklanan 2011 yılı üçüncü çeyrek verilerine bakıldığında yüzde 16 reel büyüme var. Yıllık bazda da bu büyümenin artarak sürdüğünü düşünüyoruz. Ancak kârlılık açısından aynı şeyi söylemek zor. Kâr edememe sektörün en önemli sorunlarından biri olarak devam ediyor.

Sektör neden kâr edemiyor?
Hayat dışına bakıldığında, totalde sektör kâr etmiyor. Biz sektör yöneticileri olarak genelde bu durumu haksız rekabetle açıklıyoruz. Ancak bunun tek nedeni rekabet değil. Faizlerin gerilemesi de önemli rol oynadı. Ayrıca yasal düzenleme-

ler ve karşılıkların artması da bu durumda oldukça etkili oldu. Bunların hepsi aynı döneme denk gelince de bilançolar olumsuz etkilendi.

Karşılıkların gevşetilmesi sektörü rahatlatacak mı?

Bu yıl sektörün beklentisi, bazı konularda Avrupa standartlarını bile aşacak derecede sert uygulanan karşılıkların bir miktar yumuşatılacağı yönündedir. Bu olumlu bir gelişme. Biz sektör olarak karşılıklara karşı değiliz. Şirketlerin mali yapılarının güçlendirilmesi için bu gerekliydi. Ancak biraz kademeli bir geçiş yapılması daha iyi olurdu. Böyle olsaydı mali yapıların zayıflamasıyla aynı döneme denk gelmezdi.

Sizce 2010 ve 2011 yılları sektör için özel bir dönem miydi?

Bu iki yılı birlikte düşündüğümüzde sektör için ilginç bir dönem olduğunu söyleyebiliriz. İşin doğasında olan yani bildiğimiz sıkıntıların yanında bazı mali düzenlemeler de şirketleri olumsuz etkiledi. Bu düzenlemelerin bilançolar üzerinde olumsuz etkileri görüldü. Özellikle şirketlerin önemli ölçüde prim yazıp da kâr edemediği trafik sigortaları ve genel sorumluluk gibi branşlarla ilgili ciddi düzenlemeler oldu. Oyunun kuralları değişiyor ve şirketler yeni dönemde yeni düzenlemelere göre ayakta kalmayı öğrenecek. Bilançolarını daha iyi yönetmeyi öğrenecekler.

Yeni yılda kamudan beklentiniz nedir?

Bizim kamudan beklentimiz, bu yıldan başlayarak düzenlemelerin biraz yumuşatılması.

Kimsenin bu düzenlemelerin ortadan kalkmasını istediği yok. Bunu baştan belirtelim. Ama yumuşak geçişler daha iyi olurdu diye düşünüyoruz. Bu arada, yeni mali gelir düzeylerine uyum süreciyle beraber 2012'den itibaren sektörün kârlılığında bir düzelme bekliyorum.

Prim üretiminde de artış bekliyor musunuz?

Prim üretimi açısından aynı şeyleri beklemek zor. En azından 2011 yılı kadar bir reel büyüme beklemiyorum. Tabii şartlar değişirse tablo tersine dönebilir. Hem yurtiçi hem yurtdışında önemli değişiklikler olursa bu dediklerim geçerliliğini kaybeder. Çünkü 2012 yılında Türkiye ekonomisine yönelik büyüme beklentileri de düşük. Yüzde 4'ler, 5'ler hatta daha düşük düzeyler konuşuluyor. Bizim sektör de direkt bu beklentilere paralel büyüyecek. Kısacası prim üretiminde geçen yılki gibi bir büyüme beklemek mümkün değil. 2011'in ilk dokuz ayındaki yüzde 16 reel büyümenin yıl geneli için en fazla 18 olacağını düşünürsek, 2012'de bu oranlara ulaşamayız gibi geliyor. Tabii yine reel büyüme olacak. Ama iki haneli reel büyüme biraz zor görünüyor. Yüzde 10'un altında kalır gibi geliyor.

2011, sigortacılar için gerçekten ilginç bir yıl oldu. Primlerin Sosyal Güvenlik Kurumu'na aktarılması da sektöre darbe vurdu...

Evet. 2011'in önemli olaylarından biri de en önemli branşlarımızdan biri olan trafikte ürettiğimiz primlerin belirli bir kısmının SGK'ya devredilmesi oldu. Bunu engellemeye çalıştık ama açık konuşmak lazımsa başarılı olamadık. Şimdiden bazı olumsuzluklar ortaya çıkmaya başladı. Mesela geçici iş göremezlik tedavi giderleri içerisinde midir yoksa değil midir? Belirsiz. İnsanlar şirketlere başvuruyor, SGK şirketlere "Bunları ödeyin" diye yazılar yazıyor. Dolayısıyla net hazırlanmamış ve sigortacılığın da doğasına uygun olmayan bir düzenlemenin sahaya inildiğinde işlemediği ortaya çıkıyor. Biz "Her düzenleme sigorta sektörünün mutabakatıyla yapılsın" demiyoruz. Ama karşı görüşler de alınsın istiyoruz. SGK kusur durumuna bakmaksızın ödeme yapıyor. Bu sigortacılık mantığına aykırı. Sorumluluk poliçelerinde ne kadar kusurluysanız o kadar sorumlu olursunuz. Bunlara hiç dikkat edilmeden topladığımız primlerin bir miktarını harç gibi SGK'ya yatırıyoruz. Bu uygulamanın sigortacılıkla hiçbir ilgisi yok. Kamu otoritesi böyle bir uygulama yapacaksa, yani "Hiçbir kusura bakmadan herkesin tedavi masraflarını ödeyeceğim" diyorsa bu parayı başka türlü de toplayabilir.

Sigorta sistemini buna aracı etmesi doğru değil. Konu yargıya taşındı. Yargının sonucuna da saygı göstereceğiz. Bununla ilgili devirler de şirket bilançolarını etkiledi. Çünkü eskiden gelen sorumluluklar için de şirketlere belirli bir fatura çıkarıldı.

Peki 2012'de neler olacak?

Sektör açısından kârlılıkta bir miktar artış yani nispi bir iyileşme, prim üretiminde ise yine nispi bir düşüş bekliyoruz.

Sizce sektöre yabancı ilgisi 2012'de de sürer mi?

Bana eskisi kadar ilgi yok gibi geliyor. Zaten satılacak çok fazla şirket de kalmadı. Mevcut yabancı sermayeli şirketlerde el değiştirmeler olur mu? Bunu zaman gösterecek. Bekleyip göreceğiz.

Anadolu Sigorta 2011'i nasıl geçirdi?

Prim üretimine baktığımızda, sektörün üzerinde bir performans gösterdik. İlk dokuz ayda hayat ve hayat dışı pazar payımız 1 puan yükseldi. Pazar payımız yüzde 12.7'ye çıktı. Hayat dışına bakıldığında da ilk dokuz ayda pazar payımız yine 1 puan arttı. Son çeyrekte de bir miktar daha arttığını düşünüyoruz. Genel pazar payımızın yüzde 13'e, hayat dışında ise yüzde 11'e ulaştığını tahmin ediyoruz. Anadolu Sigorta'nın prim üretimi yüzde 33'ler seviyesinde artarken sektör ortalaması yüzde 22'lerde kaldı.



“Bana göre şirketler de acenteler de portföylerini bireysel müşterilerden yana çeşitlendirme yoluna gitmeli. Çünkü kurumsalda bir işten çok büyük prim yazıyorsunuz ama o müşteri gittiğinde çok büyük prim de kaybediyorsunuz. Aynı durum acenteler için de geçerli.”

2012, Anadolu Sigorta açısından nasıl geçecek?

2012, yürüttüğümüz değişim projelerinin meyvelerini almaya başladığımız bir yıl olacak. Sigorta şirketlerinin iki ana omurgası vardır: İlki üretim yani poliçe düzenlemeleri, ikincisi de satılan poliçelerin hasar kısmı. Bunlardan hasar kısmıyla ilgili yeni uygulamalarımız yıl şubat ayında yürürlüğe girecek. Sadece şirket çalışanlarının değil sistemin içerisinde olan herkesin etkileneceği bir sistem bu. Kâğıt uygulamalarından sıyrıldık ve her şeyi elektronik ortama taşındık. Hem operasyonlarımızı olumlu etkileyecek hem de hasar ödeme-
rimizi hızlandıracak uygulamaları devreye sokuyoruz.

İş Bankası ile ilişkileriniz ne durumda?

Bankanın şu anda prim üretimimizdeki payı yüzde 8’ler civarında. Biz bu oranı yaklaşık iki katına çıkarmak istiyoruz. İş Bankası, şirketimiz açısından çok önemli bir kaynak. Bilançomuza, sektör liderliği-

mize, karlılığımıza etki yapacak bir kanal. Bu konuda banka da kendi ekranlarında sigortayla ilgili bazı uygulamalar yapmaya başladı. Bu alanla ilgili birimlerini ayırdı, yeni görevlendirmeler yaptı. Biz de bu tarafta bankasürans bölümünü ayırdık ve yeni bir birim kurduk. İşin tarafları belirlendi. Eskiye oranla daha iyi gidiyor. Bunlar tamamlanınca, iki üç yıl içerisinde bankanın prim üretimimizdeki payının 2-3 misline katlanması mümkün. Bizim üretimimizin de artacağını varsayarsak, şu anda bankanın yüzde 8 olan payı 20’lere çıkabilir.

Siz Anadolu Sigorta’yı nasıl tanımlıyorsunuz?

Biz hiçbir zaman en ucuz fiyatı veren şirket olmadık. Olmayacağız da. 6 yıl boyunca en fazla prim üretimi yapan şirket olduk. Son üç yılda prim üretim yarışını bıraktık. Bizim için en önemli olan Türkiye’nin sigorta şirketi olmak. Bu sadece yerli sermayeli bir şirket olduğumuzu göstermiyor. Çok yaygın bir dağıtım kanalımız var. Tam 4 bin

noktada hizmet veriyoruz. Bunun meyvelerini önümüzdeki günlerde daha çok alacağız. Her türlü sigortacılık hizmetini verebilen bir şirketiz. Herkese hitap edebiliyoruz. Kart koruma sigortalarından en karmaşık nakliyat sigortalarına varana kadar her türlü ürünü satıyoruz. 1990’lı yıllarda “Eksiksiz öder, hemen öder” diye çok güzel bir sloganımız vardı. Daha sonra “Evdeki huzur, zenginlik budur” sloganını kullandık. Son dönemlerde ise “Kaybetmek yok”u kullanıyoruz. Bu bence bizi çok iyi tanımlıyor, her şeyi özetliyor.

Anadolu Sigorta hangi branşlara ağırlık verecek?

Biz hiçbir branşta bilinçli olarak küçülmek istemiyoruz. Öyle bir politikamız yok. Ancak zararlı branşları iyi yönetmeyi öğreniyoruz. Küçülmek yerine enerjimizi buna harcıyoruz. Trafikte kurallar değişiyorsa trafik sigortası kesmeyeceğiz diye bir kuralımız yok. Ama bazı sürücülere caydırıcı fiyatlar uyguluyoruz. Ya da İstanbul’da çok fazla büyümezken diğer illerde daha fazla büyüyerek bunu telafi ediyoruz. Portföyümüzü çok hasarlı gruplardan daha az hasarlı gruplara taşımaya çalışıyoruz. Ama bunu “şu alanda küçüleceğiz” şeklinde bir politikayla yapmıyoruz. Tüm branşlar için aynı stratejiyi izliyoruz.

Hangi branşlarda büyümek istiyorsunuz?

Portföy içerisinde payını artırmayı planladığımız branşlar var. Örneğin, yangın sigortalarında daha fazla büyüyeceğiz. Yangın bünyesinde konut sigortalarında ve KOBİ sigortalarında büyüyeceğiz. Çünkü herkese satılabilecek tek sigorta poliçesi konut. Herkes bir şekilde bir yerde oturuyor. Ama konutta acenteler çok aktif değil. Bu alanda büyümemiz lazım. Bu alandaki yanlış algıları da kırmalıyız. Örneğin “kasko pahalıdır, konut pahalıdır”

düşüncesinin değişmesi lazım. Ya da “konut sigortasını sadece ev sahipleri alır” gibi bir algı var. Çünkü portföye bakıyorsanız, konut sigortası alanların yüzde 98’i ev sahipleri. Kiracı olunca ev yanmıyor mu? Bu yanlış algıları değiştirmemiz lazım. 100 binlerce KOBİ var. Ama sigortalanan KOBİ’lerin sayısı çok az. Denizcilik sigortalarında iyiyiz. Büyük gemi sigortalarında açık ara lideriz. Küçük deniz araçlarıyla ilgili de özel ürünlerimiz var. Bu alanlarda da daha aktif olacağız. Ayrıca sorumluluk sigortalarında da büyüyeceğiz.

Bu alanda yeni ürünler çıkardınız. Bu ürünler ilgiyi artırdı mı? Son yıllarda sektörlere özel bazı paketler çıkardık. Güzellik salonu ya da eczane paketi gibi özel ürünler çıkardık. Bu ürünlerle biraz hareket oldu. KOBİ paketinden sağladığımız prim henüz toplam üretimimiz içinde önemli bir rakam değil ama artış oranı çok sevindirici.

Sorumluluk sigortalarında durum nedir? Bunlar zorunlu sigortalar. Trafik, yarı serbest bir tarife geçti. Tam serbesti de zamanla olur. Zorunlu bir sigorta ihdas ederken sivil toplum kuruluşlarına da iyi anlatmak lazım. Örneğin tabip odaları, hekimler için düzenlenen zorunlu mesleki sorumluluk sigortalarının sigortacılar para kazansın diye çıkarılan bir ürün olduğunu iddia ediyor. Böyle

bir şey yok. Biz de şartlardan ve primlerden memnun değiliz. Geçen sene üç doktordan birini biz sigortaladık. 2010’da ilgi göstermeyen şirketler 2011’de bu alana girmeye başladı. Sorumluluk poliçelerinin faturası daha sonra ortaya çıkar. Bu nedenle gerçek tablo henüz ortaya çıkmadı. Bizim başlangıçta prim ve şartlarla ilgili şikayetlerimiz oldu. Buradan para kazandık mı? Fazla kazanamayacağımız ortada. 3-5 yılda ortaya çıkacak. Sorumluluk sigortalarının kapsamı geniş. Ancak biz sadece doktorları konuşuyoruz. Oysa mali müşavirler de bu ürünlere ilgi gösteriyor. Mesleki sorumluluk sigortalarının yaygınlaştırılması lazım. Yaygınlaştırmak da yetmiyor, yaptırmayana yaptırımlar olması lazım. DASK da zorunlu ama yaptırımı yok...

Sektör kârsız deniyor ama primlerin de Türkiye için yüksek olduğu söyleniyor? Bana göre pahalı değil. Örneğin, trafikte teminat paketleri çok farklı. Bizde teminat limitleri düşük. Primler de düşük. Kasko açısından bakıldığında da sağlanan teminatlara kıyasla pahalı değil. Şirketlerin kâr etme isteği son dönemlerde primleri biraz artırdı. Öte yandan, yangın sigortalarında verilen teminatla alınan primleri kıyaslarsanız çok düşük. Deprem sigortası fiyatına yangın sigortası yapıyor.

Operasyonel maliyetler yüzde 30 düşecek

Anadolu Sigorta’nın bütün teknolojik altyapısını yenilediği değişim hamlesinin büyük bir kısmı 2012 sonunda bitmiş olacak. Böylece 2008’de başlayan değişimin meyveleri bu yıldan itibaren alınmaya başlayacak. Mustafa Su, planlar aksamazsa 2013’te de ürünlerle ilgili bölümlerin devreye gireceğini söylüyor. “Ardından sadece tek bir şey kalıyor” diyor Su ve onu da şöyle açıklıyor:

“Diyeelim ki hasar, reasürans, ürün kendi içinde iyi çalışıyor. Hukuk iyi çalışıyor. Pazarlama ve müşteri yönetimleri iyi çalışıyor. Bunların hepsi entegre olunca sistem tamamlanacak. Eski sistemleri tamamen atıp internete dayalı yeni bir sistem kuruyoruz. Önümüzde üç yıllık bir dönem daha var. Bu süreçte teknolojisi yenilenmiş, iş süreçleri değiştirilmiş ve önümüzdeki

**ANADOLU
SİGORTA**

10-15 yılı düzenlemiş bir Anadolu Sigorta ortaya çıkacak.” Peki bu sistem Anadolu Sigorta’da ne tür değişiklikler getirecek? Öncelikle operasyonel maliyetler % 30 civarında düşecek. 2012 yılında, özellikle de hasarlarla ilgili operasyonel giderler gerileyecek. Hasar merkezileştirilecek. Bölgelerde biraz da dağınık bir şekilde yürüten hasar hizmetlerinin tümü merkeze alınıp elektronik ortama taşınacak. Mustafa Su, “Müşteriden defalarca belge istenmeyecek. Prosedürler kısalacak” diyor. Mustafa Su, 2012’nin bu projelerin çalışan ve iş ortaklarının hayatlarında daha fazla hissedildiği bir yıl olacağını vurguluyor: “Reasürans ve Hukuk düzenlemeleri devreye girdi. Direkt kanal dedikimiz internet üzerinden satış başlatıldı. CRM (müşteri ilişkileri yönetimi), acentelerle ilgili kampanya ve kanal yönetimi işlemleri devreye alındı. Genel Müdürlük açısından bütün bu imkanları, uygulamaları tek bir ekranda görmemizi sağlayan altyapı zaten devreye girmişti. Şimdi sıra bunların sonuçlarını almaya ve diğer uygulamaları hayat geçirmeye geldi.”

Şirketler önümüzdeki dönemde neye ağırlık vermeli?

Bana göre şirketler de acenteler de portföylerini bireysel müşterilerden yana çeşitlendirmeye yoluna gitmeli. Çünkü kurumsalda bir işten çok büyük prim yazıyorsunuz ama o müşteri gittiğinde çok büyük prim de kaybediyorsunuz. Aynı durum acenteler için de geçerli. Onun için biz acentelere sürekli portföylerini ve müşterilerini çeşitlendirmelerini söylüyoruz.

Yoğun rekabet bu yıl da sürer mi? Türk sigorta sektöründe rekabet sürekli gündemde. 2012’de de

gündemde olacak. Bizim artık rekabetten şikayet etmememiz lazım. Bugünkü piyasa şartlarında çözüm yoksa çözümü olan şeylere odaklanmamız lazım. Ben kişi olarak da çözemediğim sorunlara saldırmayı sevmiyorum. İstanbul’a geldiğimde trafik büyük bir sorundu. Hala da öyle. Çözmek benim elimde değil. Onun için çok fazla sorun etmiyorum. Trafikten şikayet etmiyorum. Sigortadaki rekabet olayı da İstanbul’un trafik sorununa döndü. Bunu kabul edip ona göre çözüm üretmemiz lazım.



Sigortada yeni dönem: e-sigorta

Sektörün yükselen değeri internet sigortacılığı.. Henüz dağıtım kanallarındaki payı düşük olsa da telefon bankacılığıyla birlikte hızla büyüyor. Artık kasko, trafik, konut, sağlık ve ferdi kaza poliçelerini internetten almak mümkün. Önümüzdeki 5 yılda pazarda yüzde 10 paya ulaşması beklenen e-sigortacılıkta değişim yeni başladı...

Henüz sigorta dağıtım kanalları arasında oldukça düşük bir yer tutsa da internet sigortacılığının payı hızla artıyor. Türkiye sigortacılık sektöründe acenteler, bankasürans, direkt satış ve broker şirketleri olmak üzere dört ana dağıtım kanalı bulunuyor. Üretilen primlerin kanal bazındaki dağılımına bakıldığında, hayat dışı branşta acenteler yüzde 66 payla ilk sırada yer alıyor. Ancak son yıllarda acentelerin payı düşerken bankasürans ve alternatif dağıtım kanallarının payının arttığı görülüyor. Son 5 yılda bankasürans kanalının payı yüzde 10'dan 14'e çıktı. İnternetin payına dair henüz sağlıklı bir veri olmasa da hayat dışı branşlardaki toplam satış tutarının 15 milyon lirayı geçtiği tahmin ediliyor. Bu rakam, broker satışlarının yüzde 1.5'ine karşılık geliyor.

Sigorta Dükkanım Genel Müdürü Ertuğrul Bul, İngiltere gibi gelişmiş sigorta pazarlarında özellikle kasko poliçeleri-

nin yüzde 65-70'inin internet üzerinden satıldığına işaret ediyor. Bul, Türkiye'de ise teknoloji yatırımlarının sınırlı olması ve ağırlıklı olarak geleneksel kanallara yatırım yapılması gibi nedenlerle henüz internetten satışların istenilen seviyelere ulaşmadığını belirtiyor. Diğer yandan Türkiye, hızla gelişen ekonomisi, genç nüfusu ve 35 milyon aşan internet kullanıcısıyla büyük bir potansiyel oluşturuyor. Bu potansiyelin ortaya çıkması içinse hem teknolojiye yatırım yapılması hem de yasal düzenlemelerin internet sigortacılığını mümkün kılması gerekiyor.

Yasal düzenlemeler interneti uçurur mu?

Enuygun.com Banka ve Sigorta Ürünleri Direktörü Filiz Küntaş, 2000'li yıllardan bu yana sigorta sektörünün yasal altyapısının sürekli geliştiğini, acente ve banka kanallarına yönelik son birkaç yıldır yapılan değişikliklerin de internet kanalındaki gelişmelere destek olduğunu vurguluyor. "Yine de internet sigortacılığı sektörün regülasyonu açısından henüz emekleme döneminde" diyen Küntaş, acenteler yönetmeliği, bilgilendirme yönetmeliği ve elektronik imzanın kabulü hususlarında atılacak her adımın internet sigortacılığını daha da ileriye taşıyacağına inanıyor. Özellikle elektronik imzayla ilgili yönetmeliğin yürürlüğe girmesiyle bu

Hangi şirket internette hangi hizmeti veriyor

Anadolu Sigorta	Kasko, trafik, deprem, ferdi kaza, kart koruma planı	Online teklif ve poliçe alınabiliyor.
Axa Sigorta	Kasko, trafik, sağlık	Online teklif ve poliçe alınabiliyor.
AvivaSA	Ferdi kaza sigortası	Online poliçe satın alınabiliyor.
Eureko Sigorta	Poliçe, tahsilat ve hasar bilgilerine erişim, sağlık sigortası	Online teklif ve poliçe alınabiliyor.
Işık Sigorta	Zorunlu deprem sigortası	Online teklif ve poliçe alınabiliyor.
Sompo Japan	Seyahat sigortası, acil sağlık sigortası	Online teklif ve poliçe alınabiliyor.
Zurich Sigorta	Kasko, trafik, eğitim, bireysel kaza	Mobile teklif ve poliçe alınabiliyor.

alandaki yatırımların ve satışların ivme kazanması bekleniyor. Son dönemde bu yönde atılan önemli adımlardan biri de kuşkusuz zorunlu deprem sigortalarıyla ilgili. Hatırlanacağı gibi, artık Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından sunulan zorunlu deprem sigortasının özel poliçe kâğıdına basılması zorunlu değil. DASK poliçeleri online olarak düzenlenip satın alınabiliyor. Son birkaç aydır pek çok şirket hem kendileri hem de acente ve brokerler vasıtasıyla zorunlu deprem sigortası satışına başladı. Sigortam.net Genel Müdür Yardımcısı Sevil Mert, "Zorunlu sigortalar dışında sigorta sektörüne yönelik pek çok yeni uygulama da yavaş yavaş devreye giriyor" diyor. Ancak Mert, yasal düzenlemelerin halen Hazine Müsteşarlığı'nın gündeminde olduğuna, henüz bu alana uygun farklılaştırılmış bir uygulamanın hayata geçirilmediğine dikkat çekiyor. Diğer yandan, başta yeni Türk Ticaret Kanunu olmak üzere

İnternetin karşılaştırılabilir ürün ve fiyat seçenekleri ile müşterilere sunduğu en büyük avantaj şeffaflık ve hız. Diğer yandan şirketleri de zamana ve mekana bağımlı kılmadan müşteriye kolay ulaşabilme potansiyeli sunarken operasyonel masrafları düşürerek verimlilik artışı sağlıyor.

sigortacılığı şeffaflaştıracak düzenleme ve standartların da internet sigortacılığını olumlu etkilemesi bekleniyor.

En büyük avantajı şeffaflık ve hız İnternetin büyük bir satış potansiyeli olarak değerlendirilmesi şüphesiz hem müşterilere hem de şirketlere sağladığı avantajlardan kaynaklanıyor. Müşteri tarafında, özellikle karşılaştırmalı ürün ve fiyat seçenekleri ile sunduğu şeffaflık en büyük avantajı oluşturuyor. Ertuğrul Bul, müşterilerin sigorta poliçelerini anlamaları, sunulan teminatları farklı şirketlerden karşılaştırmaları ve sigorta bilincinin yaygınlaşması açısından interneti bulunmaz bir kanal olarak görüyor. Bul, "Müşterinin bu denli detaya doğrudan ulaşabileceği ve sigorta işlemlerini görerek,

karşılaştırarak kendisinin yapabileceği başka bir dağıtım kanalı yok" diyor. Nitekim son dönemde bu alana yatırım yapan şirketler, aynı anda 20 sigorta şirketinin verdiği teklifleri hem fiyat hem de içerik açısından karşılaştırarak 5 dakika gibi kısa bir sürede online poliçe düzenleyebiliyorlar. Diğer yandan, anlaşılabilir ve karşılaştırılabilir ürün açıklamaları güvenilir bir satışa da zemin hazırlıyor. İnternetin doğası gereği standartları belli, denetlenebilir ve şeffaf bir iş modeli sunduğuna işaret eden Sevil Mert, online sigortacılığın müşteriye hem kolaylık hem de şeffaflık sağladığını söylüyor. Mert'e göre, bu denli kolay poliçe satın alınabilmesi sigorta bilincinin artmasında da önemli bir rol oynuyor.



“Kullanıcı dostu, güvenli ve hızlı”

Ertuğrul Bul
Sigorta Dükkanım Genel Müdürü

Online alışveriş yapan ve interneti günlük hayatında kullanan bireyler için, sigorta satın alma sürecini de alışkanlıklarına uygun olarak kurguladığımız bir model içerisinde sunuyoruz. 20 sigorta şirketinin kasko, trafik, DASK ve konut sigortalarının karşılaştırmalı olarak satışına aracılık yapıyoruz. Kullanıcı dostu olarak kurguladığımız sitemiz, tüketicilerin hayatını kolaylaştırıyor, zamandan ve paradan tasarruf etmelerini sağlıyor. İnsan faktörünü göz önünde bulundurarak sitemizi 7/24 hizmet veren çağrı merkezi ve online destek altyapımızla bir çözüm ortağı haline getirdik. Müşterilerimiz tüm tekliflerini, poliçe detaylarını, oluşan hasarlarını “Sana Özel” hesabından bir ‘tık’la takip edebiliyor.

Türkiye’de 35 milyon internet kullanıcısı var. Bunların yüzde 70’ten fazlasının bir alışveriş kararı vermeden önce mutlaka internette araştırma yaptığını biliyoruz. Normal tüketim alışkanlıklarında olduğu gibi sigorta satın alırken de benzer bir süreç yaşanmasını beklemek çok doğal. Önemli olan müşterilere kullanıcı dostu, güvenli, hızlı, her an ulaşabileceği, anlaşılması kolay, rahat karşılaştırma yapabileceği, sigortasını kendisinin seçip online olarak satın alabileceği sigorta platformları sunmak. Artık kimse bankacılık işlemleri için şubelerde sıra beklemiyor. İnternet bankacılığı herkesin hayatını kurtardı diyebiliriz. Benzer bir süreç neden sigorta işlemlerinde de olmasın?

Sigorta şirketleri açısından bakıldığında internetin en büyük avantajı ise diğer iş alanlarında olduğu gibi zaman ve mekana bağımlılığı ortadan kaldırarak bireysel müşteriye kolaylıkla ulaşma potansiyeli. Ertuğrul Bul, “Güvenli, hızlı, düzgün bir altyapı kurduğunuzda, internet üzerinden binlerce müşteriye aynı anda hizmet vermeniz mümkün” diyor. Bul’a göre satışlarda bir hizmet standardı sağlayan internetin aksine fiziki satışlarda satışta aynı hizmeti aynı kalitede vermek çok da mümkün değil. İnternetin şirketlere sunduğu en önemli avantajlardan biri de operasyonel verimliliği artırarak dağıtım kanalı

maliyetini en aza indirmesi. Sevil Mert’in bu konudaki değerlendirmesi şöyle: “Bugün Türkiye’de yaklaşık 35 milyon internet kullanıcısı var. Online ortamda potansiyel sigorta müşterilerinin sayısı her geçen gün artıyor ve yeni nesil artık her şeyi internetten yapıyor. Tüm bunlar göz önüne alındığında şirketler bu alandan uzun süre uzak kalamayacaklar.” Mert, internet’in özellikle beyaz yakalı çalışanlar için önemli bir avantaj sağladığına işaret ediyor. Filiz Küntaş ise şirketlerin klasik müşteri profilinin dışına çıkarak, internet kullanıcısını da cezbetmeleri gerektiğine işaret ediyor.

Hangi ürünlere talep var?
Peki internetten hangi sigorta ürünleri alınabiliyor? Şimdilik kasko, trafik, konut ve zorunlu deprem sigortasının yanı sıra sağlık ve ferdi kaza ürünlerini internetten satın almak mümkün. Ancak yurtdışında internetten satış eğilimine paralel olarak Türkiye’de de en fazla işlem kasko, trafik gibi nispeten daha basit ve standart ürünlerde yapılıyor. Nitekim Filiz Küntaş, 2011’de Enuygun.com üzerinden satılan ürünlerin yüzde 50’sinin kasko, yüzde 30’unun trafik, yüzde 10’unun DASK, yüzde 10’unun da konut ve diğer sigortalardan oluştuğunu söylüyor.

Sevil Mert, “İnternette trafik sigortası, DASK, kasko gibi teminatları daha belirli olan ürünler ilgi görüyor. Çünkü sigorta konusunda çok bilinçli olmayan Türk kullanıcısına standart paket ürünleri satmak daha kolay” diyor. Mert, karmaşık ve teminatları değişken ürünlerin de doğru yönlendirmeler ve sistemin gereken noktalarına koyulacak kontrollerle rahatlıkla internetten satılabileceğini sözlerine ekliyor. İnternette satışa çok uygun olmayan ürünlere örnek olarak ise özel sigortalar ve ticari sigortalar gösteriliyor. Ertuğrul Bul, internetin özellikle bireysel sigortacılık alanında çok büyük bir potansiyel taşıdığını düşünüyor. Bul, bireysel müşterilerin ana ürünleri olan kasko ve trafik sigortalarının yanı sıra konut,

zorunlu deprem sigortası, seyahat sigortası, sağlık sigortası gibi ürünlerin satışında internet kanalının ön plana çıkacağını öngörüyor. Kasko ve trafik ürünlerine talebin daha yüksek olduğunu söyleyen Bul, Van depremi sonrasında DASK satışlarında da artış yaşandığına işaret ediyor.

Şirketlerin internet satışlarını çağrı merkeziyle desteklemesi de ilgiyi artıran bir başka etken. Filiz Küntaş, daha yaygın kullanılan zorunlu trafik sigortası, kasko, sağlık sigortası gibi ürünlerde online teklifle çalışılabileceğini, ancak ürünün daha sonra telefonla kişinin risklerine göre netleştirilmesi ve son fiyatın bu şekilde sunulması gerektiğini vurguluyor. Küntaş’a göre, internetin bir kanal olarak yaygınlaşmasına paralel olarak karmaşık ürünlerde satışın mutlaka telefonla desteklenmesi gerekiyor.

Hangi şirketler faaliyet gösteriyor?

Henüz sektör için ciddi bir pazar oluşturmamış internet sigortacılığında, firmalar ve acenteler arasında pazar payı rekabeti de çok yoğun hissedilmiyor. Ancak son dönemde bazı şirketlerin internet yatırımları ve global sigorta devlerinden ACE’nin Türkiye’de alternatif dağıtım kanallarına yatırım yapması önümüzdeki dönemde rekabetin sertleşeceğinin önemli bir göstergesi. Şimdilik Anadolu, AXA, Işık, Zurich,

Eureko gibi az sayıda şirket internetten online poliçe satışı yapıyor. Satışlar ise daha ziyade zorunlu deprem sigortası, kasko, trafik, ferdi kaza gibi teminatları belirli olan branşlarda yoğunlaşıyor. Zurich gibi bazı şirketler ise mobil kullanıcıların poliçe detaylarını ve ödemelerini takip etmelerini sağlayan mobil sigortacılık konusuna da yatırımlar yapıyorlar.

Ertuğrul Bul, bazı sigorta şirketlerinin internet sitelerini direkt bir satış kanalı olarak konumlandıklarını, ancak bunların sayısının henüz oldukça az olduğunu belirtiyor. Bul, "Sigorta aracılığı olarak baktığımızda da satın alma ve satış sonrası süreçlerdeki adımları online olarak yürüten şirket sayısı çok az. Ancak bu alandaki yatırımlar her geçen gün artıyor" diyor.

Sevil Mert, özellikle banka bağlantılı sigorta şirketlerinin internet bankacılığında online satışa yöneldiğini söylüyor. Mert, brokerler tarafından ise sadece birkaç şirket olduğuna



"1.2 milyon kişiye hizmet verdik"

Sevil Mert
Sigortam.net Genel Müdür Yardımcısı

Sigortam.net, kasko, zorunlu trafik, özel sağlık sigortası, konut, DASK, seyahat ve yıllık hayat branşlarında hizmet veriyor. Kasko, trafik ve sağlık branşlarında tamamen online olarak sigorta paketlerinin fiyatlarını, teminatlarını karşılaştırma imkanı sunuyor ve satış hizmeti veriyoruz. Satış sonrasında da desteğimiz devam ediyor. Sigorta Destek Hattımız aracılığıyla 7/24 müşterilerimize hizmet veriyoruz. Kullanıcılarımız online olarak hasar ihbarında bulunabilir ya da bir sonraki poliçesine dair hatırlatma ekleyebilirler.

Sigortam.net ile 11 yılda yaklaşık 1.2 milyon kişiye sigorta hizmeti verdik. Kullanıcılarımız 7 milyona yakın karşılaştırma yaptı. İş modelinin bu anlamda kesinlikle iyi işlediğini söyleyebiliriz. Müşterilerimiz danışma hattımızdan ister satın almak istedikleri poliçe konusunda ister satış sonrası için destek alabilirler.

2011, Sigortam.net için önemli bir yıl oldu. 2010 yılına göre poliçe ve prim rakamlarımızı ikiye katladık. Pazardaki potansiyel ve büyüme ivmesini yakından görebiliyoruz. Branş dağılımına baktığımızda, portföyümüzün büyük kısmını kasko sigortaları oluşturuyor. Onu trafik ve sağlık sigortaları takip ediyor. 2012'de de tıpkı 2011'de olduğu gibi satışlarımızı ikiye katlamayı hedefliyoruz.



"İnternet gençliği değişimi hızlandırıyor"

Filiz Küntaş
Enuygun.com Banka ve Sigorta Ürünleri Dir.

İnternet üzerinden insanların kasko, trafik sigortası, sağlık sigortası, DASK, konut sigortası isteklerini alıyoruz. Bu istekler için acentesi olduğumuz sigorta şirketlerinden fiyat çıkartıyor, bu seçenekler arasından en uygununu telefonla arayarak iletiyor ve poliçeyi düzenleyip adreslerine gönderiyoruz. Şu an satışın internette sonlandığı bir ürünümüz yok. Ancak çalıştığımız sigorta şirketleriyle ürün geliştirme sürecindeyiz ve önümüzdeki 3 ay içerisinde üç farklı ürün sunacağız. Kullanıcılarımız kredi kartlarını kullanarak tamamen online şekilde bazı ürünleri de Enuygun.com üzerinden satın alabilecekler. Bu yıl tamamen internet üzerinden sonlanacak 25 bin poliçe satış hedefimiz var.

Türkiye'de sigorta dağıtım kanalları içinde internet olması gereken yerde değil. Çünkü acente ağı çok yaygın. Bu nedenle ülkemizde batı dünyasına oranla daha yavaş bir geçiş var. Tüm sektörlerde satın alma alışkanlıklarının değişmesi bu geçişi hızlandırıyor. Öte yandan, internet çağının gençliği artık iş dünyasında ve onlar da bu değişime hız kazandırıyor. Karşılaştırma siteleri şu an Türkiye'de bu alışkanlığı geliştirme ve yerleştirme aşamasında. Hizmet sunumu ve kalitesi de aynı oranda gelişiyor.



mesleğin yok olacağına işaret ediyor.

Beş yılda yüzde 10 pay alır mı?

Sektör temsilcileri, önümüzdeki yıllarda internetin çok daha fazla önem kazanarak diğer kanallarla yarışır hale geleceği konusunda hemfikir. 2010 yılında toplam pazarın yüzde 30'a yakınının başta bankasürans ve tele satış olmak üzere alternatif dağıtım kanallarından oluştuğuna işaret eden Enuygun.com Banka ve Sigorta Ürünleri Direktörü Filiz Küntaş, "Genel müşteri eğilimleri, internet bankacılığında ki sigorta satış motivasyonları ve sigorta tabanlı e-ticaret girişimleriyle birleştirildiğinde, önümüzdeki 5 yıl içinde yüzde 10 büyüme beklentisini hayal olmaktan çıkıyor" diyor.

Küntaş'a göre, önümüzdeki dönemde internet sigortacılığını tüm sigorta ürünlerinde görüyor olacağız. Keza Sigorta Dükkanım Genel Müdürü Ertuğrul Bul da internetin önümüzdeki dönemde kasko ve trafik gibi bireylerin ana sigorta ürünlerinde lokomotif kanallardan biri olacağını öngörüyor. Sigortadukkanım.com, önümüzdeki 3 yılda 100 bin poliçe satmayı hedefliyor. Bul, önümüzdeki dönemde hayat ve sağlık sigortası ürünlerini de satışa sunacaklarını haber veriyor.

Sevil Mert, sektörde geçen yıl hızlanmaya başlayan değişimin 2012'de daha fazla hissedileceğini öngörüyor. Mert'e göre, internetin sigorta şirketleri açısından önemi anlaşıldıkça bu kanala daha fazla yatırım yapılacak. Önümüzdeki 5 yılda diğer satış kanallarıyla daha ciddi rekabet eder hale gelecek.

Tüm bu etkenler göz önüne alındığında, internet sigortacılığının gelişiminin önünde çok fazla bir engel görünmüyor.

Güvenlik ve mevzuat konusunda gerekli adımlar atılırsa Türkiye'de e-sigortacılığın önümüzdeki 5 yılda büyük bir çıkış yapması işten bile değil!



"Ülkemizde sigortacılık sektörü, bankacılığın geçtiği yollardan biraz daha gecikmeli geçiyor. Bankalar nasıl ATM, internet, çağrı merkezi gibi alternatif kanallara yöneldiyse sigortacılık da benzer bir süreçten geçecek. Değişim henüz yeni başladı..." Sevil Mert, Sigortam.net GMY

işaret ediyor. Bu alanda sigortam.net ve sigortadukkanım.com tamamen online olarak satış yapan brokerler. Sigortam.net üzerinden kasko, trafik ve sağlık branşlarında online olarak sigorta paketlerinin fiyatları ve teminatları karşılaştırılıp poliçe satın alınabiliyor. Özel sağlık, seyahat, konut ve hayat branşlarında da teklif alınabiliyor. Sigortadukkanım.com ise kasko, trafik, konut sigortalarında 20 sigorta şirketinin fiyat ve teminatlarını online olarak karşılaştırma ve satın alma olanağı sunuyor. Peki internetten satış yapabilmek için ne kadar yatırım yapmak gerekiyor? Sigortam.net Genel Müdür Yardımcısı Sevil Mert, bu soruyu şöyle yanıtlıyor: "Küçük bir paket web sitesi üzerinden sadece form dolduranlara hizmet vermenin yatırım maliyeti yok denecek kadar az. Ancak tüm ürünleri online olarak müşterilerinize ulaştırmak, şeffaf bir biçimde bu ürünler arasından

kullanıcının seçim yapabileceği güvenli bir ortam yaratmak ve müşteri devamlılığı sağlamak istiyorsanız uzun soluklu ve emek isteyen bir işe girmelisiniz. 300-500 bin liralık yatırımlarla yola çıkan firmalar uzun vadede müşterilerini mutlu edemeyeceklerdir." Şimdiden bazı acentelerin internete yatırım yapmaya başladığını söyleyen Mert, çoğu acentenin bir süre daha interneti sadece referans kanalı olarak kullanmaya devam edeceklerini öngörüyor. Diğer yandan çoğu acente bu durumdan memnun değil. Sigorta Acenteleri Birliği Ar-Ge Komisyon Üyesi Atilla Esirgenç'e göre internet satışları sadece profesyonel acenteler üzerinden yapılırsa sonun yok. Ancak bugün üyelerinin internet üzerinden oluşan müşteri ağının ancak yüzde 1 seviyesinde olduğunu belirten Esirgenç, acentelerin bu alana geçmesi için gerekli önlemlerin alınmasını aksi takdirde bu

“Bu rekabet etik değil”

İnternete yatırım yapan sigorta şirketleri acentelerini küstürüyor. İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Turusan Bağcı'ya göre, acenteleri karşısına almak istemeyen sigortacılar için tek seçenek onları da yatırımlarına ortak etmek...

İnternet sigortacılığındaki olumlu gelişmeler, alternatif ve geleneksel kanallar arasındaki rekabet sorununu da gündeme getiriyor. Sigorta şirketlerinin acentelerine alternatif olarak internet yatırımları yapmaları ve online satışa yönelmeleri acenteler arasında hoşnutsuzluğa sebep oluyor. İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Turusan Bağcı'ya göre internet sigortacılığının sigorta acentelerine alternatif bir kanal olarak geliştirilmeye çalışılması şirketlerin kendi satış organı olan acentelere karşı hakimiyetini kötüye kullanması, yani haksız rekabet anlamına geliyor. Nitekim önemli bir yatırım gerektiren internet sigortacılığına çoğu acentenin gücü yetmiyor. Diğer yandan, geleneksel bir kanal olarak acentelerin dağıtımdaki payları hayat dışı sigortalarda hala yüzde 70'lere yakın seyrediyor. Son yıllarda pazar payının bir kısmını banksüransa, bir kısmını da alternatif kanallara kaptırsalar da halen sektörde primlerin büyük bir kısmı acenteler

tarafından üretiliyor. Dolayısıyla internetin sağladığı düşük operasyonel maliyetler ve komisyonsuz satış şirketleri cezbetse de acenteleri karşısına almak istemiyorlar. Bağcı'ya göre, acentelerini karşısına almak istemeyen sigortacılar için tek seçenek internet üzerinden satışları acentelere yönlendirmek ya da ortak bir platform kurmak. Keza şimdiden bazı şirketler bunu uygulamaya başladı. Örneğin AXA, fiyat teklifi ve karşılaştırma sonrasında satışları acente üzerinden gerçekleştiriyor. Turusan Bağcı'nın önerdiği bir diğer alternatif ise tek bir internet sitesi üzerinden satış kanalı kurulması ve oluşturulan havuzdan acentelere eşit pay verilmesi. Böylelikle hem acenteler komisyonlarını hem de şirketler internet kullanıcılarını kaybetmemiş olacak. Bağcı, “Şirketler acenteye mi çalışacaklarına yoksa internet üzerinden satış mı yapacaklarına karar vermeli. Birçok sigorta şirketi ya internet aracılığıyla poliçe satmayacağı- nı duyurdu ya da bunu yaparsa



Turusan Bağcı, İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı

sadece acenteleri üzerinden yapacağını” diyor. Bağcı, şimdi açıklama yapmayan diğer şirketlerin kararlarını beklediklerini söylüyor.

“Sigortacılık yüz yüze yapılır” Sigortacılığın bilfiil icra edilebilir bir meslek olduğuna ve riziko teftiş esasıyla çalıştığına işaret eden Turusan Bağcı, bazı risklerin görülmeden değerlendirilemeyeceğini şu sözlerle vurguluyor: “Rizikolar, riskler görülmeden, değerlendirilmeden poliçe nasıl satılacak? Örneğin, aynı mekanda başka bir işle uğraşma yasağı var. Bu nasıl teftiş edilecek? Sigorta poliçelerinin teknik personel tarafından satılma zorunluluğu

var. Bu nasıl denetlenecek? Bu ve benzeri daha bir sürü soru işareti var.”

Öte yandan Bağcı, internet üzerinden yapılan satışlarda acente priminden daha düşük fiyata satış yapılmasının, farklı şartların uygulanmasının haksız rekabete yol açacağını savunuyor. Bağcı'ya göre, eğer tedbir alınmazsa şirketlerle acenteler arasındaki rekabet uzun vadede sektöre kalıcı zararlar verecek. Bu yüzden acenteler öncelikle prim fiyatı devlet tarafından belirlenen zorunlu sigortalardan internetten satılmasını diğer her branştan ürünün ise sadece acenteler üzerinden olmak üzere internetten satılmasından yana tavır alıyorlar.



Katastrofik olaylara karşı bankaların kredi riski

Bankaların kredi vermiş oldukları konutların piyasa değerinin yapım maliyetini aşan kısmının sigorta kapsamında olmadığını bilmeleri ve yapım maliyetinin üzerindeki kısmın sigortalanması konusunda müşterilerini zorlamamaları gerekir.

Konutlar yapım maliyeti üzerinden sigortalanıyor. Ancak herhangi bir olayda bina ya da konutta oluşan hasarın tamamı sigorta şirketi tarafından karşılanmıyor, belirli bir tutarı sigortalının üzerinde kalıyor... Ali Karaaslan / Sigorta Denetleme Kurulu Uzmanı

Bankalar, müşterilerine vermiş oldukları kredilerin geri ödenmeme riskini en aza indirmek için çeşitli tedbirler alırlar. Örneğin konut kredilerinde, kredi kullanan tarafından satın alınan konut üzerine ipotek koyarlar. Çeşitli risklere karşı konutun sigortalanmasını zorunlu kılarlar. Ayrıca kredi kullanan müşterilerin hayat sigortası yapmasını şart koşarak kredi riskini azaltmaya çalışırlar.

Bankaların büyük bir kısmı, konut kredisi verdikleri müşterilerini, kullanılan kredi tutarında söz konusu gayrimenkul için yangın, deprem gibi risklere karşı konut paket sigorta poliçesi satın almaya zorunlu tutarlar. Ancak teminat verilen risklerin (yangın, deprem vb.) gerçekleşmesi durumunda sigorta şirketi tarafından ödenecek tazminat tutarı, sigortalı konutun yeniden yapım maliyeti olacaktır. Yani sigorta bedeli yapım maliyetinin üzerinde ise verilen kredi tutarının tümünün sigorta şirketi tarafından ödenmesi mümkün olmayacaktır.

Bankalar, gayrimenkullerin değer tespiti sonucu ortaya çıkan piyasa rayıç bedellerinin belirli bir oranına (genelde yüzde 75) kadar müşterilerine kredi kullanırlar. Değer tespitlerinde bir binanın piyasa bedelini belirleyen en önemli etken, bulunduğu semt, konumu, alanı ve yapım kalitesidir. Buna karşılık, bir bina için sigorta teminatının (değer) belirlenmesinde esas olan unsur binanın yeniden inşa değeridir. Bu nedenle binanın bulunduğu arsanın konumu, büyüklüğü veya diğer özelliklerinin sigorta değeri için herhangi bir etkisi yoktur. Teminat altına alınan risklerden birinin gerçekleşmesi halinde binanın üzerinde yapıldığı arsaya herhangi bir zarar gelmeyeceği için arsa bedelinin sigorta teminatı kapsamına alınmasının bir anlamı olmayacaktır. Bu nedenle bankaların, kullandırdıkları konut kredilerinde kredi tutarının binanın yapım maliyetini aşan kısmı için

de sigorta yapılmasını istemelerinin, kredi riskine karşı kendilerini koruma altına alma açısından bir katkısı bulunmuyor. Bu durum, sadece banka müşterilerinin daha fazla prim ödemesine neden olacaktır. Bu nedenle, bankaların kredi vermiş oldukları konutların piyasa değerinin yapım maliyetini aşan kısmının sigorta kapsamında olmadığını bilmeleri ve yapım maliyetinin üzerindeki kısmın sigortalanması konusunda müşterilerini zorlamamaları gerekir.

Konut sigortalarıyla ilgili bilinmesi gereken diğer bir konu da yapım maliyeti üzerinden sigortalanmış olsa da hasarın meydana gelmesi durumunda binanın/konutun hasarının belirli bir tutarının sigortalının üzerinde kalacak olmasıdır.

Bilindiği üzere, 587 sayılı Zorunlu Deprem Sigortası Hakkında Kanun Hükmünde Kararname gereği, 634 sayılı Kat Mülkiyeti Kanunu kapsamındaki bağımsız bölümler, tapuya kayıtlı ve özel mülkiyete tabi taşınmazlar üzerinde mesken olarak inşa edilmiş binalar, bu binaların içinde yer alan ve ticarethane, büro ve benzeri amaçlarla kullanılan bağımsız bölümler ile doğal afetler nedeniyle devlet tarafından yaptırılan veya verilen krediyle yapılan meskenler zorunlu deprem sigortasına (DASK) tabidirler. Bankalar, bu nitelikteki konutlar için verilen krediler karşılığında DASK poliçesinin ve ayrıca birçok riske karşı (ve zorunlu deprem sigortası tutarının üstündeki tutar için) yangın sigortası paket poliçesi satın alınmasını talep ederler. Zorunlu deprem sigortasına tabi olmayan ticari ve sınai binalarda ise deprem riskinin de dahil olduğu yangın paket poliçesi yapılmasını zorunlu tutarlar.

Zorunlu deprem sigortası tarifesi gereği, deprem meydana gelmesi durumunda ortaya çıkan hasardan sigorta bedelinin yüzde 2'si oranında tenzili muafiyet uygulanır. Diğer bir ifadeyle deprem meydana gelmesi

durumunda sigortalı binalardaki hasarın sigorta bedelinin yüzde 2'si oranındaki kısmı sigortalının üzerinde kalacaktır.

Zorunlu deprem sigortası teminat tutarının üzerindeki kısım ile zorunlu deprem sigortasına tabi olmayan ticari ve sınai amaçla kullanılan (100 milyon TL'ye kadar olan) binaların deprem sigortası yapılırken Hazine Müsteşarlığı tarafından yayımlanan tarifenin kullanılması gerekmektedir. Bu tarifeye göre zorunlu deprem sigortasına tabi olan binaların, zorunlu deprem sigortası limitinin üzerindeki kısım için ihtiyari deprem sigortası yapılması durumunda ayrıca bir muafiyet olmamasına rağmen, zorunlu deprem sigortasına tabi olmayan ticari ve sınai amaçla kullanılan binalar için sigorta bedelinin asgari yüzde 2'si oranında tenzili muafiyet uygulanması öngörülmüştür. Ayrıca, tarifede yer alan müşterek sigorta maddesi gereği, bu nitelikteki sınai ve ticari bina bedellerinin (dolayısıyla hasarın) yüzde 20'sinin sigortalının üzerinde kalması öngörülmüştür.

Açıklanan uygulama nedeniyle deprem gibi katastrofik olaylara karşı yapılan sigortalarda, kullandıkları konut kredileri nedeniyle bankaların üzerinde önemli tutarda teminat altına alınmamış olacak bulunmaktadır. BDDK verilerine göre, Haziran 2011 ayı sonu itibariyle toplam konut kredileri tutarı 70.8 milyar lira idi. Kullandırılan kredilere konu gayrimenkuller için katastrofik riskler de dahil olmak üzere sigorta teminatı satın alınmasına rağmen, herhangi bir deprem meydana gelmesi halinde belirli bir oranının sigorta şirketi tarafından karşılanmayacak olması nedeniyle, kredi tutarının önemli bir kısmının bankaların üzerinde kalacağı düşünülmektedir. Bu nedenle ipotek karşılığı verilen kredilerde, üzerinde ipotek tesis edilen binaların yapım maliyetleri ile muafiyet ve müşterek sigorta tutarları dikkate alınarak riskin meydana gelmesi durumunda sigorta şirketi tarafından ödenecek tazminat tutarının hesaplanması, sigortalının (kredi kullanan) üzerinde kalan risk tutarının ayrıca teminat altına alınması için bankaların kendileri tarafından gerekli tedbirlerin alınmasında fayda vardır.

Diğer yandan, sigorta şirketlerinin katastrofik ve diğer her türlü risklere karşı bankaların kredi risklerini azaltmaya yönelik yeni ürünler geliştirmeleri de hem bankaların risklerinin minimize edilmesine hem de sigortacılık sektörünün gelişmesine katkı sağlayacaktır.

Bu kapsamda sigortacıların, konut kredileri için mevcut risklere (yangın, deprem, su basması vb) karşı verilen kredi tutarı kadar teminatı olan paket poliçe niteliğinde ürünler oluşturmaları yararlı olacaktır. Bu ürünlere, kredi kullanan kişinin hayat sigortaları da dahil edilerek (hayat dışı ve hayat şirketlerinin işbirliğiyle) bankaların ihtiyacını gideren tek bir poliçe oluşturulması da mümkündür. Burada teminat altına alınan risk, kredinin ödenememe riski (mali risk) olacağı için deprem, yangın, kredi sahibinin ölmesi gibi belirli olayların meydana gelmesi durumunda bankanın kredi alacağı sigorta şirketi tarafından bankaya ödenecektir. Bu üründe teminat altına alınan binanın kendisi olmayacağı için riskin meydana gelmesi durumunda binanın yapım maliyeti değil, bankaya olan kredi tutarı tazminat olarak dikkate alınacaktır.

Bu tür ürünlere kar kaybı, iş kaybı gibi teminatların da dahil edilmesi mümkün olabilecektir. Ancak poliçe fiyatını artıracığı için bu tür ekstra teminatların istek dahilinde verilmesi daha doğru olacaktır.

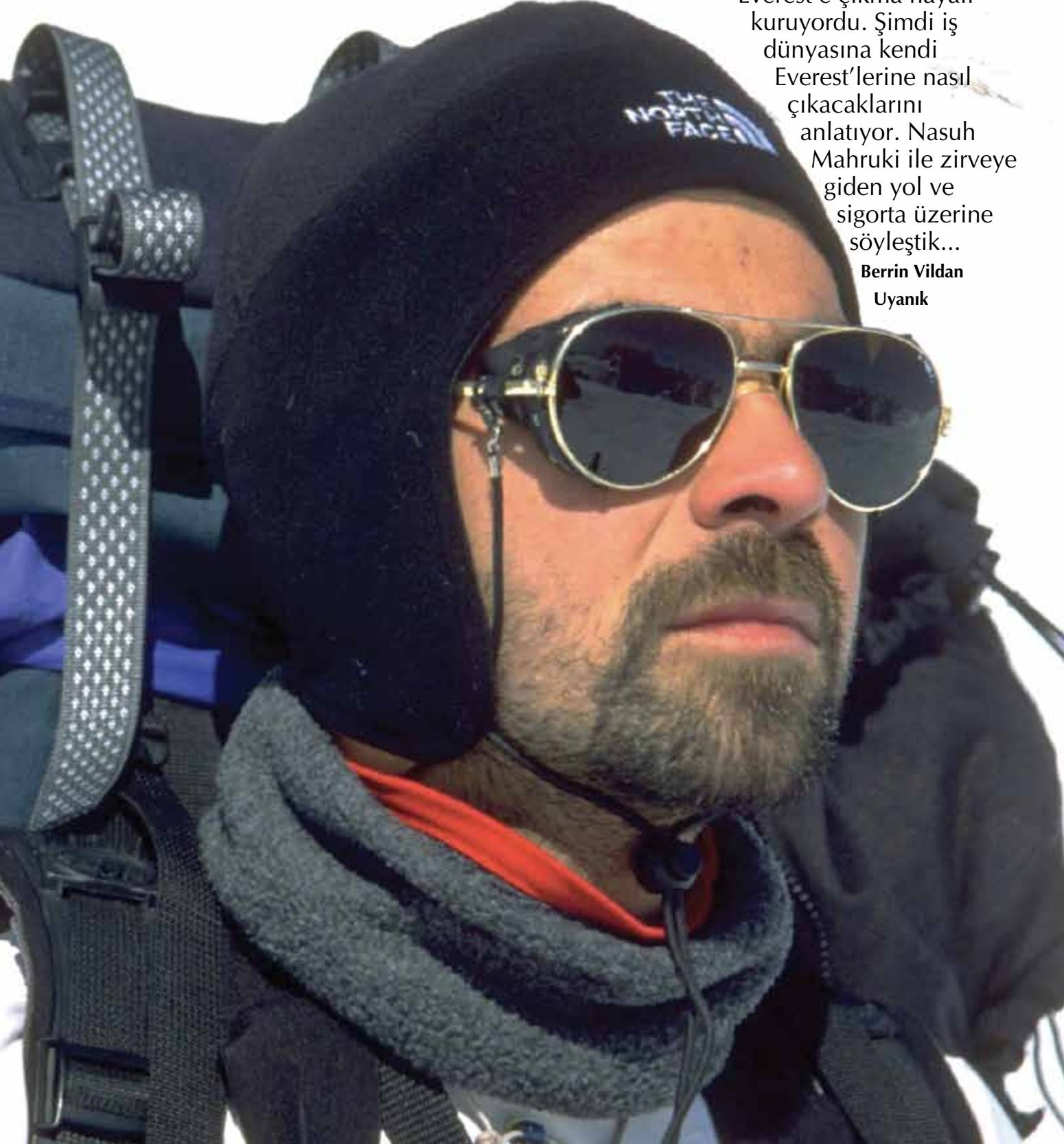
Sigortacıların böyle bir ürünün fiyatını oluşturmaları, bankalara pazarlayabilme olanaklarını belirlemeleri ve bu tür ürünlerin pazarlanması durumunda teminat verilen risklerin plasmanı olanaklarını araştırılmaları gerekmektedir. Bu tür paket sigortalarla hem bankalar hem de kredi kullananlar tam olarak koruma altına alınmış olacaktır. Bu ürünle Türkiye ekonomisi için de önemli bir katkı sağlanmış olacaktır.



Zirve sigortasız olmaz

Üniversite arkadaşları
kariyer peşinde koşarken o
Everest'e çıkma hayali
kuruyordu. Şimdi iş
dünyasına kendi
Everest'lerine nasıl
çıkacaklarını
anlatıyor. Nasuh
Mahruki ile zirveye
giden yol ve
sigorta üzerine
söyleştik...

Berrin Vildan
Uyanık



Türkiye'nin en genç "Kar Leoparı", Everest'e çıkan ilk Türkiye vatandaşı... Üniversitedeki bütün arkadaşları gözünü iş dünyasında-ki fırsatlara çevirmişken o üniversitedeki hocası Dimitri ile birlikte 7 bin metrelik dağa tırmandı...

Nasuh Mahruki, sadece dağcılık ve arama kurtarma çalışmalarında simge bir isim değil; iş dünyası için de başarı- nın sembollerinden biri haline geldi. Deneyimlerini paylaştığı "Kendi Everest'inize Tırmanın" kitabıyla gençlere ilham oldu. Türkiye'nin başarı öyküleri arasına çoktan ismini yazdıran Nasuh Mahruki, hem dağcı hem arama kurtarma uzmanı, hem motorsikletçi hem de yazar kimliğiyle biliniyor. Kendi deyimiyle "ince eleyip, sık dokuyan ama verdiği kararın peşinden koşan" Mahruki ile başarının sırrı ve sigorta üzerine keyifli bir sohbet yaptık...

Öncelikle sizi tanıyalım. Nasuh Mahruki nasıl biridir?

Ben kendimi ve neyi yapıp neyi yapamaya-çağımı bilen biriyim. Bu yüzden hayatımda-ki bütün hesabım aslında kendimledir. Mümkün olduğu kadar farkındalığımı geliştirerek tanıma ve bulduğum farkında-lıkla olumlu yönde bir şeyler yapma isteği, çabası içerisindeyim.

Dağcılık merakınız nasıl başladı?

Üniversite yıllarında başladı. Üniversitede derslere girip çıkarken panoda "Dağcılık kulübü kuruluyor" diye küçük bir ilan gördüm. Adımı yazdırıp ilk toplantıya katıldım. Bu toplantıda çok etkilendim ve soluğu Hüseyingazi Kayalıkları'nda aldım. Ankara'da temel bilgileri öğrendik. Oldukça keyifliydi. Daha sonra çok sık dağlara gitmeye başladım, tırmanışlar yaptım. Bir süre sonra yüksek irtifa dağcısı olmayı istediğimi fark ettim. Çünkü bu en zoru ve

en ulaşılmazıydı. Kendime bir hedef koydum ve "Türkiye'nin 8 bin metreyle tırmanan ilk dağcısı olacağım" dedim. Dünyada 14 tane 8 bin metrelik dağ vardı ve ben herhangi birine çıkmaya razıyım. O dönemde Türk dağcılığı için uzak bir hayaldi bu.

Kar Leoparı unvanını nasıl aldınız?

Bu, Rusya Dağcılık Federasyonu'nun verdiği resmi bir unvan. Sovyet Asya'da bulunan 5 tane 7 bin metreden yüksek dağa tırmananlara verilen bir unvan. Bu dağlardan birine bile tırmanmak çok zor. Ben tamamına 1992, 93 ve 94'te yani üç dönemde tırmandım. Henüz Türkiye'den bunun tekrarı yapılmadı.

Peki Everest maceranız nasıl gelişti?

1994'te Kar Leoparı unvanını aldıktan sonra son tırmanış yaptığım yerde bir İngiliz ekiple tanıştım. Seneye Everest'e gideceklerini söylediler. Acaba olur mu olmaz mı diye sohbet ederken, "Eğer bu son tırmanışı da yaparsam seneye Everest'e geliyorum" dedim.

Bir dönüm noktası daha var. Ankara'ya gittiğimde Bilkent zaten başlı başına bir

dönüm noktası olmuştu ama özellikle son yılımda yüksek irtifa tırmanışı yapmak istiyordum. Ancak nereden başlayacağımı bilmiyordum. Türkiye'de benden önce iki kez 7 bin metrelik tırmanış yapılmıştı; biri 1983, diğeri de 1985'te. Yedi yıl aradan sonra tekrar yüksek irtifa tırmanışı yapmaya başladım. Ancak akıl danışacağım hiç kimse yoktu. O zaman bizim okula Rusya'dan, St. Petersburg'dan Dimitri adında bir matematik profesörü gelmişti.

AKUT ve çalışanları da sigortalı mı?

Zamanında bize sponsorluk veren sigorta şirketleri oldu. Şimdilerde aslında sponsora ihtiyacımız var. Bu vesileyle de duyurmak isterim. AKUT'un halen Türkiye'nin farklı illerinde yaklaşık 30 ekibi var. Her ekibin kendi lojistik araçları ve malzemeleri, gönüllüleri var. Tüm bunların sigortalanma ihtiyacı var. Genel merkezin, diğer ekiplerin sigortalanmaya ihtiyacı var. Önceleri ekiplerimiz operasyona çıktığında hemen isimlerini sigorta şirketine veriyor ve "Ben sağ salım döndüm" diyene kadar sigortalanıyorlardı. Böyle bir güvencemiz vardı. Şimdi de öyle bir sponsora ihtiyacımız var.





O da dağcılık yapıyormuş. Tanıştık. O yıl 7 bin metrelik bir dağa tırmanacaktı. Ben de düşündüm, taşındım ve tek başıma gittim. Dimitri'yle tanışmak çok önemli bir dönüm noktası oldu benim için.

Herkes dağcı olabilir mi? Dağcı olmak için ne tür meziyetler gerekiyor?

Herkes dağcı olamaz tabii. Dağcılık insanın kendini tanıması, geliştirmesi için çok ciddi fırsatlar sunan, riskli ve tehlikeli bir tarafı da olan bir spor. Antrenman ve hazırlık süreci de insana çok önemli bir disiplin kazandırıyor. Bu disiplin hayatın başka alanlarında da çok fayda sağlıyor. Dağcılık takım çalışmasıyla yapılan riskli bir doğa sporu. Bu yüzden iyi bir takım oyuncusu olmayı da öğrenmek gerekiyor. Aynı zamanda sürekli uyanık, etrafta ne olup bittiğini takip edecek ve kendinizi olabilecek her şeye hazır tutabilecek şekilde donanımlı olmalısınız. İnsanın liderlik becerisini de geliştiriyor. Çünkü başkalarıyla birlikte hareket ederken karşılıklı güven ilişkisini geliştirmenizi, birlikte hedef koyup ona ulaşmayı ve sinerji yaratmanızı sağlıyor. İnsanın normal hayatında da ihtiyaç duyabileceği birçok özelliği çok güzel bir şekilde kazandırıyor, bir anlamda onu terbiye ediyor.

Everest'in zirvesine çıktığınızda kendinizi nasıl hissettiniz?

Bir kere çok mutlu oluyorsunuz. Sanki ruhum bedenimden fıskıracakmış gibi bir coşku ve mutluluk hissettim. Öz güven, öz saygı kazanıyor ve "Ben bunu da başardım" diyorsunuz. Tabii sonra tekrar aşağıya sağ salım inip paylaşma isteği doğuyor. Tamam, en tepeye

çıkıyorsunuz, başarıyorsunuz ama bir de oradan sağ salım inmeniz gerekiyor. Ben aslında başlangıçta işin bu tarafına çok da dikkat etmemiştim.

Türkiye'de dağcılık sporuna verilen destek ne düzeyde?

Ülkemizde sporda dönen paranın yüzde 95'i futbola gidiyor. Ciddi bir futbol hegemonyası var. 30 milyon genç insanımız var ama 1-2 milyon genci olan Avrupa'nın gelişmiş ülkeleriyle rekabet edemiyoruz. Bu tabii ki bizim kabiliyetsiz oluşumuzla ilgili değil. Ama maalesef böyle bir kültürel altyapıya sahip değiliz. Türkiye'deki birçok başarı bireysel. Benimkisi de tamamen bireysel bir başarı. Sistemle boğuşa boğuşa buralara gelebildik. AKUT da baştan sona tamamen özel bir başarıdır. Türkiye'de günü kurtarmaya dönük kişisel başarılar var, muazzam bir yandaşçılık var. Bizim taraftaysa tamam, değilse hiçbir şansı yok. Bu tabii bütün toplumsal hayatımıza yansıyor. Bunları çözmemiz lazım. Spora dokununca hemen çıkıyor bu fotoğraf. Geri kalan alanlarda da durum böyle.

Yaptığınız tırmanışlarda çok ciddi kazalarla karşılaştınız mı?

Maalesef oldu. Bir kısmı gözümün önünde olmak üzere 20'ye yakın arkadaşım dağlarda öldü. Benim de atlattığım çok sıkı kazalar oldu ama hiç kalıcı sakatlığım olmadı.

Yüksek irtifa tırmanışlarında en çok yapılan hatalar neler?

Genelde düşmeyle sonuçlanan değişik hatalar oluyor. İnsan aşırı yorgunluktan

tuttuğu ya da bastığı yeri bir şekilde kaçırıp düşebiliyor. Çığ, buzul çatlağı, taş düşmesi riski olabiliyor. Çok kötü hava koşullarına yakalanabiliyorsunuz. Dağlarda insana zarar verebilecek çok şey var. Bu spor riskli ve tehlikeli.

Peki bu risklere karşı dağcıların özel sigortası oluyor mu?

Dağcıların muhakkak sigortası vardır. Ben yurtdışında yaptığım tırmanışlarda hep sigortalıydım. Sigortasız çıkamazsınız, öyle bir şart var ama Türkiye’de dağcılar sigorta yaptırabiliyor mu emin değilim.

Arama kurtarma çalışmalarından gözlemlediğiniz kadarıyla Türkiye’de depreme karşı bir bilinç artışı var mı?

Tabii ki bilinçleniyoruz. Yıllar geçtikçe insanlar yaşadığı tecrübeyle bir şeyler öğreniyor. Ama bunun çok daha planlı ve organize yapılması lazım. Türkiye’de insanlar kulaktan dolma bilgilerle bir şeyler yapmaya çalışıyorlar. Deprem herkesi çok korkutuyor. Ama yine de olması gereken seviyeye bir türlü yaklaşamıyoruz. Çünkü çok iç içe geçmiş problemler yumağı üstünde duruyor deprem riski. Türkiye’deki problemler yumağının sabırla ve uzun vadeli planlamalarla çözülmesi lazım.

Arama kurtarma ekiplerinin sayısı da hızla artıyor...

Tamam, arama kurtarma ekiplerinin sayısı çok arttı ama bu problem böyle çözülmez ki. Depremde yıkılma riski bulunan binaların depremden önce boşaltılıp yıkılması ve yerine yenilerinin yapılması ya da güçlendirilmesi lazım. Bunlar yapılmadan, sadece arama kurtarma ekibi oluşturarak



depreme hazır olduğumuzu düşünmek son derece yanlış olur. Büyük şehirlerin en büyük açmazı plansız kentleşme. Bunu çözmek zorundayız.

Sizce Türkiye’de sigorta bilinci nasıl?

Türkiye’de sigorta bilinci çok gelişmiş değil. Sigorta şirketleri bu konuda bastırıyorlar. Sigorta ve risklerin transfer edilebilmesi çağdaş dünyanın müthiş bir icadı. Bu havuzu ne kadar büyütebilirsek o kadar hepimizin kazandığı bir sistem haline gelir. Herkesin menfaatine bir sistem. Ama havuzun herkesi kapsamaması lazım. Ne kadar çok insanı kapsarsa o kadar doğru işleyen

bir sistem haline dönüşür. Ancak Türkiye’nin daha çok yol kat etmesi lazım.

Sizin sigortayla aranız nasıl?

Evlendikten sonra sağlık sigortası yaptırdım Yapı Kredi’den. Bence herkes sağlık sigortası yaptırmalı. Gerçi artık sağlık sisteminde de çok olumlu şeyler oldu ama örneğin trafik kazası gibi ani bir kaza olursa diye düşünerek sigorta yaptırdım. Hastanede birkaç hafta yatmak gerekirse yüksek paralara ihtiyaç oluyor. Sağlık dışında tabii arabamın kaskosu, evimin deprem sigortası var...

Sigorta şirketleriyle ortak çalışmalarınız da var. Neler yapıyorsunuz?

Sigorta ile AKUT’un çok kesiştiği nokta var. Biz olaylardan sonra devreye giriyoruz ama öncesi için de toplumu bilinçlendirme çalışmaları yapıyoruz. Örneğin, Aksigorta ile sürdürdüğümüz bir proje var. 2010, 2011 ve şimdi 2012’de üçüncüsünü yapacağız. Bu proje doğrultusunda her yıl 50 ilçeyi dolaşıyor, afetler konusunda toplumu bilinçlendirme çalışmaları yürütüyoruz. Daha önce de 2004’te başka bir sigorta şirketiyle tır projesi yürütmüştük. Liberty Sigorta ve Tiyatro Kare ile bir tiyatro ve çocuk müzikali projemiz var. Projenin adı “Birimiz hepimiz, hepimiz AKUT”. Çocukları eğlendirerek mesaj vermeyi amaçlıyoruz.

Yeni evlisiniz. Sürekli seyahat eden biri için evlilik nasıl gidiyor?

Eşimle iki yıl önce Mutan Krallığı’nda evlendik. Ama zaten 10 yıldır beraberiz. Birbirimizi iyi tanıyoruz. Eskiden çok sık seyahat ederdim. Neredeyse yılın yarısını yurtdışında geçirirdim. Şimdi azaldı. Yine seyahatlerim oluyor ama birçoğuna eşim de geliyor.





Bankaların kredi vermiş oldukları konutların piyasa değerinin yapım maliyetini aşan kısmının sigorta kapsamında olmadığını bilmeleri ve yapım maliyetinin üzerindeki kısmın sigortalanması konusunda müşterilerini zorlamamaları gerekir.

GSS zorunluluğunda ikinci aşama

Zorunlu genel sağlık sigortası (GSS) uygulamasında 1 Ekim 2008 tarihi birinci dönüm noktası olmuştu. 1 Ocak 2012'nin de ikinci dönüm noktası olduğunu söyleyebiliriz... Celal Özcan Kıdemli Danışman, PwC Türkiye İş ve Sosyal Güvenlik Hizmetleri

Genel sağlık sigortası, öncelikle insanların sağlıklarının korunmasını, sağlık riskleriyle karşılaşmaları halinde ise oluşan harcamaların finansmanını sağlayan bir sistem. Sosyal güvenlik reformu kapsamında 1 Ekim 2008 tarihinde yürürlüğe giren 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu ile nüfusun tamamını kapsayacak şekilde genel sağlık sigortası uygulamaya geçti. Genel sağlık sigortası, zorunluluk esası üzerine kurulu bir sistem. Başka bir ifadeyle, sigortalı olup olmama ve sağlanan sağlık yardımlarından yararlanmayı isteyip istememe konusunda kişilerin iradesinin herhangi bir önemi bulunmuyor. 5510 sayılı kanunun 2008 yılında yürürlüğe girmesiyle birlikte SSK, Bağ-Kur ve Emekli Sandığı'na tabi olanlar, isteğe bağlı sigortalılar, emekli aylığı alanlar ve bunların bakmakla yükümlü oldukları diğer kişiler ile 18 yaşından küçük çocuklar genel sağlık sigortası kapsamına alınarak sağlık yardımlarından yararlanmaya başladılar.

Kimler zorunluluk kapsamına giriyor?

Genel sağlık sigortası zorunluluk esası üzerine kurulmuş olmakla birlikte, 5510 sayılı kanunun geçici 12'nci maddesinde yapılan düzenlemelerle, Türkiye'de ikamet eden ve yabancı bir ülke mevzuatı kapsamında sigortalı olmayan yabancılar ile herhangi bir sosyal güvencesi olmayan Türk vatandaşları için genel sağlık sigortası yaptırma zorunluluğu önce 1 Ekim 2010'a, ardından da 1 Ocak 2012'ye ertelendi.

3816 sayılı kanun çerçevesinde Sağlık Bakanlığı bütçesine konulan ödenekle sağlık harcamaları finanse edilen 9 milyon 320 bin civarındaki Yeşil Kartlıların Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından devir alınma işlemleri de 1 Ocak 2012 tarihine ertelendi. Aynı şekilde, 4857 sayılı İş Kanunu'na göre kısmi süreli iş sözleşmesiyle çalışanlar ile ev hizmetlerinde ay içerisinde 30 günden az çalışan sigortalıların eksik günlerine ait genel sağlık sigortası primlerini 30 güne tamamlama yükümlülüğü

5510 sayılı kanunda yapılan değişikliklerle 1 Ocak 2012 tarihine ertelendi.

Bu bilgiler doğrultusunda, zorunlu genel sağlık sigortası uygulaması bakımından 1 Ekim 2008 tarihini birinci, 1 Ocak 2012 tarihini de ikinci dönüm noktası olarak gösterebiliriz. Bu çerçevede, bugüne kadar genel sağlık sigortası kapsamına girmemiş; Türkiye'de ikamet eden ve yabancı bir ülke mevzuatı kapsamında sigortalı olmayan yabancılar ile herhangi bir sosyal güvencesi olmayan Türk vatandaşları 1 Ocak 2012'den itibaren isteklerine bakılmaksızın genel sağlık sigortalısı olacaklar. Herhangi bir sosyal güvencesi olmayan Türk vatandaşları kapsamına, mali durumu iyi olup da sağlık giderlerini kendisi karşılayanlar, Yeşil Kart'ı olmayan işsizler, Bağ-Kur muafiyeti dolayısıyla zorunlu esnaf ve tarım Bağ-Kur sigortalılığı dışında kalanlar, ortaöğretimden sonra okumayan 18 yaşını doldurmuş çocuklar ve yüksek öğretimini tamamlamış 25 yaşından büyük çocuklar giriyor.

Ayda ne kadar GSS primi ödenecek?

GSS zorunluluğu kapsamında yukarıda belirtilenlerin ne kadar prim ödeyecekleri, yapılacak gelir testi sonucuna göre belirlenecek. Bu testte, aile (aynı hane içinde yaşayan eş, evli olmayan çocuk, büyükanne ve büyükbaba dikkate alınmıyor) içindeki kişi başına düşen aylık gelir esas alınmıyor. Buna göre, kişi başına düşen aylık gelir tutarı;

- 1) Asgari ücretin üçte birinden (279 TL'den) az olan vatandaşların primleri devlet tarafından ödenecek.
- 2) Asgari ücretin üçte biri (279 TL) ile asgari ücret (837 TL) arasında olanların $279 \times \text{yüzde } 12 = 33,48 \text{ TL}$,
- 3) Asgari ücret ile asgari ücretin iki katı arasında olanların $837 \times \text{yüzde } 12 = 100,44 \text{ TL}$,
- 4) Asgari ücretin iki katından (1.674 TL) daha fazla olanların ise $1.674 \times \text{yüzde } 12 = 201 \text{ TL}$ tutarındaki primi kendileri tarafından ödenecek.

2011 yılının ikinci altı ayı için geçerli olan asgari ücret üzerinden hesaplanan yukarıdaki prim tutarları, asgari ücret artışına bağlı olarak 2012 yılında daha da yükselecek.

Gelir testi istenmezse...

Peki gelir testi istemeyen, başka bir ifadeyle harcamalarının, tapudaki mallarının, bankadaki hesaplarının ve diğer gelir-gider kalemlerinin araştırılmasını istemeyenlerin durumu ne olacak? Bu durumda, yürürlükteki asgari ücretin 2 katının yüzde 12'si oranındaki (bugün için bu rakam 201 TL) GSS primini her ay kendilerinin ödenmesi gerekiyor. Genel sağlık sigortası primlerinin ödenmesinde, kişilerin genel sağlık sigortası kapsamında sağlanan tedavilerden yararlanıp yararlanmadığının, sağlık giderlerini kendi gelirleriyle finanse edip etmemelerinin herhangi bir önemi bulunmuyor. Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) genel sağlık sigortalısı olan bu kişiler için her ay genel sağlık sigortası primini re'sen tahakkuk ettirerek tahsil edecek.

Kısmi süreli çalışanlar GSS primini tamamlayacak 4857 sayılı İş Kanunu'na göre, kısmi süreli iş sözleşmesiyle çalışanlar ile ev hizmetlerinde ay içerisinde 30 günden az çalışan sigortalılar, 1 Ocak 2012 tarihinden itibaren eksik günlerine ait genel sağlık sigortası primlerini 30 güne tamamlamakla yükümlü olmaya başladılar. Örneğin, herhangi bir işyerinde part-time iş sözleşmesiyle çalışan ve saat üzerinden ücreti hesaplanan bir çalışan için işvereni tarafından 10 gün üzerinden SGK'ya bildirim yapılmış ise ilgili çalışan tarafından 30 güne tamamlayacak şekilde 20 gün daha ek genel sağlık sigortası primi ödenecek. Aksi halde ilgili çalışan genel sağlık sigortasından yararlandırılmayacağı gibi, ödenmeyen primler SGK tarafından o kişiden faiziyle tahsil edilecek.

Yeşil Kartlılar SGK'ya devredilecek

Normalde Sağlık Bakanlığı bütçesine konulan ödenekten karşılanan Yeşil Kart sahiplerinin tedavi giderleri ise 1 Ocak 2012 tarihinden itibaren SGK bütçesinden ödenmeye başladı. 9 milyon 320 bin civarında Yeşil Kart sahibi vatandaşın yeni yıldan itibaren gelir testi, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'na bağlı 900 ilçedeki Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları tarafından yapıl-



maya başladı. Ancak Yeşil Kart hak sahibi olabilmek, başka bir ifadeyle tedavi giderlerinin devlet tarafından karşılanabilmesi için aile içinde kişi başına düşen aylık gelirin brüt asgari ücretin üçte birinden (bugün için 279 TL'den) az olması gerekiyor. Yeni hak sahibi olmak isteyenler, gelir testi için yine ilçelerdeki Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıflarına müracaat edecekler. Mevcut Yeşil Kart sahipleri ise vize süreleri geldiğinde bu vakıflara müracaat edecek ve tekrar gelir testine tabii tutulacaklar. Bu gelir testi sonucunda, kişi başına düşen aylık gelirinin asgari ücretin üçte birinden az olması halinde hak sahipliklerinin devamı sağlanacak. Kişi başına düşen aylık gelirinin asgari ücretin üçte birinden fazla olması halinde ise gelir durumlarına göre genel sağlık sigortası primleri (bugün için 33,48 TL ile 201,00 TL arasında) kendileri tarafından ödenecek.

Uygulamadan kaç kişi etkilenecek?

TÜİK'in Ağustos 2011 Hane Halkı İşgücü Anketi'ne göre, kurumsal olmayan Türkiye nüfusu 72 milyon 523 bin kişi. SGK'nın son yayınladığı Haziran 2011 istatistiklerine göre, 62 milyon 215 kişi sosyal güvenlik kapsamında görünüyor. Yeşil Kart sahibi olanların sayısı ise 9 milyon 320 bin.

Bu veriler çerçevesinde, genel sağlık sigortası uygulamasıyla ilgili 1 Ocak 2012 tarihinde devreye giren yeni düzenlemelerden (9 milyon 320 bin Yeşil Kartlı hariç tutulduğunda) yaklaşık 1 milyon kişinin etkileneceğini söyleyebiliriz.

8 soruda hayat sigortası

Hayat sigortası yaptırırken nelere dikkat edilmeli?

Hayat sigortası yaptırırken teklifnamede yer alan sorulara doğru cevap vermek, gerek sigorta ettirenin gerekse sigortalının kendisince bilinen ve sigortalının bilmesi gereken hususları sigortacıya bildirmesi önemli bir yükümlülük. Bu yükümlülüğün ihlali halinde sigortacı sözleşmeden cayabilir ya da ek prim almak suretiyle sözleşmeyi yürürlükte tutabilir.

Sigortalı, Sigorta Ettiren ve Lehdar ne anlama gelir?

Hayatı üzerine sigorta sözleşmesi yapılan kişiye sigortalı, prim ödeyerek kendisinin veya bir başkasının hayatını sigortalayan kişiye sigorta ettiren, sigorta sözleşmesine taraf olmamakla birlikte lehine sigorta sözleşmesi yapılan ve rizikonun gerçekleşmesi halinde kural olarak tazminatı talep etme hakkına sahip kişiye de lehdar denir.

Risk ağırlıklı hayat sigortalarında prim nasıl hesaplanır?

Yıllık hayat sigortası primleri yaşa göre belirlenir. Sigorta şirketlerinde yaş ve cinsiyetin dikkate alındığı prim tabloları bulunur. Seçilen teminat tutarları da dikkate alınarak prim hesaplanır.

Birikimli hayat sigortalarında yatırılan primler yatırıma nasıl yönlendirilir? Birikimli hayat sigortalarından ödenen primlerden risk primi genel gider ve komisyon gideri kesintileri yapıldıktan

sonra kalan tutar yatırıma yönlendirilir. Bu yönlendirme, Hayat Sigortaları Yönetmeliği'ne göre günlük kar payı esasına göre ve sigortalıları korumaya yönelik olarak yönetmelikte belirlenen menkul kıymet kısıtlamalarına göre yapılır.

Hayat sigortası primleri için vergi avantajı var mı?

Hayat sigortası primleri için vergi avantajı bulunuyor. Ücretli çalışan ve beyana tabi gelir vergisi mükellefleri için ödenen primlerin, primin ödendiği ayda elde edilen ücretin yüzde 5'ini aşmayan, yıllık olarak asgari ücretin yıllık tutarını aşmayan, kısmı ücretlinin

ettiren, üç yıl primi ödedikten sonra sigortadan ayrılabilir. Hayat Sigortası Genel Şartlarına göre aksine bir sözleşmeyle bu süreyi daha kısa tutma imkanı bulunur. Ancak Birikimli Hayat sigortaları en az 10 yıllık süre için yapılan uzun dönemli sigortalardır. Erken ayrılma durumunda sigortada kalma süresine bağlı olarak birikim tutarı üzerinden kesinti yapılır. İlk yıllarda üretim masraflarının yüksek olması nedeniyle de erken ayrılma halinde birikimli kar payı tutarı ödenen primlerden daha düşük kalır.

Birikimli hayat sigortası devredilebilir mi?

Birikimli Hayat sigorta poliçesinde tayin edilen sigortalının ve sigorta ettirenin değişikliği mümkündür.

Hayat sigortasında biriken tutardan borç alınabilir mi?

Sigortacı, aksine bir sözleşmeye kısaltılmış olmadıkça en az 3 yıllık primi ödenmiş sigortada, sigorta ettirenin talebi üzerine ve poliçenin iadesi karşılığında sigorta poliçesi üzerinden ödünç para vermek zorundadır. Borcun faizleri, taraflarca kararlaştırılan vadelerde ödendiği sürece sözleşme yürürlükte kalır. Faizler vadelerinde ödenmeyecek olursa, sigortacı, sigorta ettirene bir ihbar mektubu göndererek borcunu işlemiş faiz ve masraflarıyla üç ay içinde ödemeye davet eder. Borç bu süre içinde ödenmez ise sigortacı re'sen iştiraa eder ve alacağını işlemiş faiz ve masraflarıyla birlikte tahsil eder. Kalan miktar sigorta ettirene iade olunur.

Kaynak: TSRŞB



Sigorta poliçesinde belirtilen süreden önce ayrılma imkanı var mı?

Türk Ticaret Kanunu'nun 1325'inci maddesinin ikinci fıkrasına göre sigorta

Hakettiğin gibi yönetilirsin!

Eğer ne şekilde tepki vereceğinizi bilerek, benzer ve aleyhte bir karar almakta ısrar ediliyorsa da dikkatli olma zamanı gelmiş demektir. **Ertuğrul Bul**

Görevinizdeki performansınız ve üstlendiğiniz roldeki başarı, şirkete sağladığınız katma değer ve tüm taraflarla kurduğunuz ilişki, şirket içerisinde sizinle ilgili bir 'algı' yaratır.

Şirket içi politikaların şekillenmesi ve uygulanması, farklı oyuncuların algılarının yarışmalarına ve çatışmalarına göre kendisine yol haritası çizer.

Çok şekilsel bile olsa siz ve/veya yönetiminde bulunduğunuz ekibin aleyhine alınabilecek kararlar, atılabilecek adımlara gerektiği anda ve gerektiği şiddette tepkiler vermediğiniz, veremediğiniz durumda, bilin ve bekleyin ki bu tür aksiyonlar ileride daha da şiddetle karşınıza çıkacak ve 'şirketten ayrılma kararı' dışında, gösterebilecek tepki kalmayacaktır.

Örneğin yan hak olarak sağlanan şirket telefonlarının değiştirilmesi sırasında, sizin ekibinizdeki yöneticilere daha dar kapsamlı bir paket sağlanırken, görev sorumluluk açısından benzer bir ekibe daha kapsamlı bir paket sunuluyorsa, konu küçük bile görünse mutlaka tepki gösterilmelidir.

Aksi takdirde ekip nezdinde siz ve şirket nezdinde ise ekibiniz kendisini daha değersiz hissedecektir. Üstelik bir sonraki ve bu kez içerikle ilgili daha büyük bir hakkın dağıtımında, daha önceki tepkisizliğinizin bedelini çok daha ağır ödemek durumunda kalabilirsiniz.

Bu tür tepkileri verebilmek sonucu ne olursa olsun ekip ve şirket nezdinde sonraki kararlarda 'sizin bu konuda ne şekilde hareket edebileceğiniz' de, karar alıcılar tarafından hesaplanması gereken bir unsur haline getirecektir.

...

Eğer ne şekilde tepki vereceğinizi bilerek, benzer ve aleyhte bir karar almakta ısrar ediliyorsa da dikkatli olma zamanı gelmiş demektir. Çünkü iç dengelerde sizin tepkiniz ve en nihai tepki şekli olarak 'şirketten ayrılmanız bile' göze alınmış demektir ki, performansınızın nasıl görüldüğüne dair önemli bir göstergedir.

Her durumda, en tehlikelisi tepkisiz kalmaktır.

Tepkisiz kalmak özgüveninizi zedeleyeceği gibi 'çaresizliğinizi de' ortaya koyar ki biraz da içiniz daha önceki tepkisizliğinize burkularak şirketten ayrılma kararını eninde sonunda alırsınız. İlk tepkisizliğiniz size sadece bir sonraki karara kadar mutsuz bir zaman kazandıracaktır.

Bütün bunlarla birlikte, her konuda da şirket genel politikalarına tepki verme çabasına da girmemek gerekir. Ancak ve ancak alınan kararların sizin temsil ettiğiniz algı ve yönettiğiniz ekibin aleyhine ise kullanılmalıdır. Bu tür durumlar olmaksızın sürekli tepkisel yaklaşımda farklı bir açıdan değerlendirilmenizi olumsuz kılar.

Aslında; gerekli zamanda gerekli tepkiyi gösterebilmek, sadece iş hayatının değil özel hayatın da olmazsa olmazı değil midir?

www.ertugrulbul.com



Her durumda, en tehlikelisi tepkisiz kalmaktır.



New strategies in competition

One of the most important concerns for insurance sector is lower premium prices. Will price competition continue or/and in which segments? Price competition and lower interest rates combined with decreasing financial revenues has resulted in lower profitability rates in insurance sector, a recent report said. International accounting and consulting firm Deloitte's new report on Turkey's financial sectors also interprets the developments and expectations in insurance sector. According to the report, non-life insurance segment is still under pressure of technical loss although it was decreased from 66 million TRL to 35 million TRL between September 2010 and September 2011.

Interpreting the research the report, Ayse Epikman, Deloitte Financial Services Industry Leader, pointed that insurance companies' market share competition over price has brought technical loss in non-life insurance segment. Epikman argued that price competition will continue especially in some segments like auto insurances where price is an important criterion for customers, unless an alternative price modelling is adopted. On the other hand premiums will likely to increase in health insurance segment where companies have finally started to record profits. The report also pointed that insurance companies would give weight to new competition

strategies in search for bigger market share this year. According to Epikman, insurance companies will focus on

customer loyalty campaigns followed by service quality, cost management and sales productivity strategies.



No summit without insurance



He was dreaming to climb Mount Everest while his classmates focused on their careers in university years. Now he tells

how to climb their Everest to business people. He is still Turkey's youngest 'Snow Leopard' who climbed 5

highest mountains in Asia and the first person who climbed Everest Mount. Nasuh Mahruki is one of the success figures not only in climbing and rescue stories but in business as well. He shares his experiences with motivational speeches and a book titled "Climb your Everest". "Climbing is not for everyone. Climbing is a sport which provides opportunity to know yourself but risky and dangerous. It requires a teamwork and to

be a good team player. At the same time you have to be awake and on alert all the time. It improves your leadership skills as well, because you have to create trust among your team mates while you act together." Saying, "I know what I can do and what I cannot", Mahruki believes that climbing sport requires discipline and carefulness against any accident. "I was all insured in my climbs abroad which were necessary for all climbers."

e-insurance: a new era in insurance

Rising value of the sector is e-insurance. Although online insurance market has a small share in the market comparing to other distribution channels, it is expanding rapidly as traditional companies invest in e-insurance business. Now it is possible to buy auto, traffic, house, health and individual accident premiums online. Sector managers are very positive about the growth potential of e-insurance business.

There are 4 distribution channels in insurance sector: agencies, bancassurance, direct sales and brokers.

Insurance agencies still have 66 percent, the biggest share in premium production. But in the last 5 years its share decreased a few points while bancassurance and alternative channels increased. In the last 5 years bancassurance's share has grown from 10 percent to 14 percent. Although there is no reliable figures for e-insurance, it is estimated that e-insurance business has reached 15 million TRL premiums in total in 2011 and has 1,5 percent of broker sales.

Ertuğrul Bul, General Manager of Sigorta Dükkanım, points that Turkey's big potential in e-insurance alongside with its growing economy, young population



and 35 million internet users. And this growth potential will be even bigger with technology investments and some possible legislations. For example, most recently a new legislation made possible to buy compulsory earthquake insurance (DASK) online. Filiz Küntaş, Banking and Insurance Products Manager of Enuygun.com, argued that recent legislations support the growth of e-insurance but an expected legislation on electronic signature will have bigger impact on e-insurance. Sevil Mert, Assistant Manager of Sigortam.net, also argues that new Turkish Commercial Code will have positive effect on e-insurance.

Transparent and fast

The most important advantages for e-insurance is its comparative tools for products and prices which provide a transparent and fast way to buy insurance as in any other e-businesses. In fact, some brokers have already made possible to compare products from 20 different companies. On the other hand companies can reach individual customers without time and place limit while they enjoy minimum operational costs. Today, most popular insurance products on internet are auto and traffic insurance followed by house and other segments. Sector managers estimate that e-insurance business will have 10 percent market share in the next 5 years.

Agencies are uncomfortable

On the other hand insurance agencies are not comfortable with the expansion of e-insurance business since their business partners do not incorporate them into this new sales channel. Turusan Bağcı, President of Istanbul Insurance Agencies, argued that e-insurance needs a big investment which cannot be made by agencies and this is an 'unfair competition'. Speaking on behalf of members, "Companies should decide if they work with agencies or sell their products online. Many companies has already declared that either they'd not sell online products or would cooperate with agencies" Bağcı, said.

BES funds approached to 15 billion TRL

The number of participants has grown to 2 million 650 thousands and the total net asset value at the funds have been exceeded 14.3 billion TRL. Therefore, as of 23 December 2011 the fund size grown by 19.9 percent and the number of participants has grown by 15 percent comparing to the year earlier.

In the last 8 years the Individual Pension System (BES) has grown so rapidly that

sector managers set up a 120 billion fund size target by 2020. However, it is not easy to reach this target without some legal measures such as direct tax incentive which is expected to be in force soon. Direct tax incentive will allow participants to have their tax as direct contribution in their BES accounts. Therefore, BES is expected to continue its fast growing trend in 2012.



What do retired BES participants prefer?

Although the Individual Pension System (BES) has not completed its 10th year, almost 4 thousands people had the right to be retired because of transferring their cumulative life insurance accounts into BES accounts. The participants of BES, however, either can take up their total pension savings when they retire or stay in the system for longer period of earning, or can take up part of their savings and get pensions as well. So, what do retired BES participants tend to do with their savings in Turkey?

There are 2 thousands people, almost half of the retired, who had the right to retire from Anadolu Hayat Emeklilik (AHE). Uğur Erkan, AHE Deputy General Manager, said that 51 percent of the retired still stay in the system while 34 percent of them gets their pensions monthly. On the other hand 597 people, who retired from Yapı Kredi Emeklilik, have taken their lump sum and left the system already. AvivaSA, the third biggest company in terms of the numbers of retired, has



375 retired persons. Meral Eredenk, AvivaSA General Manager, said that their retired participants usually preferred to have pensions for 10 years.

The average monthly pension for those who preferred to have their pension is 750 TRL and duration of range between 10 and 15 years.

Turkey's company is ready for future

Anadolu Sigorta, Turkey's most well-established company, has celebrated its 85th anniversary. Describing Anadolu Sigorta as 'Turkey's insurance company', Mustafa Su, General Manager of Anadolu Sigorta, not only points its national capital but also its wide range products and national wide distribution channels. Having already 4 thousands sales points, Anadolu Sigorta is the biggest company in terms of asset size in Turkey. Evaluating the last 2 years, "Alongside with well-known problems, financial regulations have also negatively affected companies. We have seen negative effects on balance

sheets. There have been serious legislations especially in some segments where sector writes most of the premiums but cannot profit, such as motor vehicles and general liability insurances. The rules of the game are changing and companies will learn how to survive in accordance with new legislation in the new era. They will learn how to better manage their balance sheets" Mustafa Su said.

Expecting a better adjustment on balance sheets in 2012, Mustafa Su argued that this year insurance companies will not be able to reach the same growth rate in premium production as it

was in 2011. "It seems to be under 10 percent".

Saying, "We have grown 10 percent more comparing to the sector in 2011 and 2012 will be the year that we'll benefit from our change projects" Su pointed that the most important project will be online services which will affect operations positively and provide faster claim payments. Commenting on Isbank's 8 percent share in premium production, Su also noted that Isbank's share in distribution channels could rise



as much as 20 percent with the help of a new bancassurance unit of the company. Mustafa Su also noted that Anadolu Sigorta will focus on fire and SME insurances to grow in 2012.

Both bee hives and honey are insured

Apimaye Arıcılık, a leading beehives producer, does not only sell beehives but also gives the opportunity to insure both beehives and honey to beekeepers...

Apimaye is a success story who invented first thermo hive project supported by The Scientific and Technological Research Council of Turkey (TÜBİTAK). It produces thermo beehives which increases honey production with providing easy cleaning hygienic conditions. Apimaye's thermo beehives were granted with big award by APImondia, the biggest bee



products fair, in Argentina in 2009. It is also one of the rare companies who exports beehives to China. Behind the success of Apimaye's thermo beehives Emre Yıldırım, General Coordinator of Apimaye, points

to its bee biology friendly design, effective and long lasting features.

Apimaye Arıcılık also provides the opportunity to insure beehives and the product. A special insurance protects

beehives against fire or natural disasters risks even when they are transferred from one place to another. Optionally beekeepers also can have insurance protection against production loss as well.

"Insurance is especially important to us because we produce goods. We also insured all equipment and machinery in our factory, and our employees against any accident" Emre Yıldırım, said. According to Yıldırım, being insured minimizes the risks and increases motivation as well as productivity.

AXA has topped the list again

France's AXA S.A. has topped the list of the world's 25 largest insurance companies, based on premiums written, A. M. Best announced. BestWeek magazine released the rankings of the world's largest global insurance companies. The list reflects the dominance of the life insurers, as no purely P/C company made the top 10.

Best placed AXA top of the list with its \$107.9 billion in net



Henry de Castries

premiums written in 2010, up 0.2 percent from the previous year. A.M. Best placed Italy's Assicurazioni Generali S.p.A. in second place. Generali's net premiums rose 2.87 percent to \$87.17 billion last year. Both companies held the same ranking a year earlier. The UnitedHealth Group was the only U.S. insurer was ranked third, based on premiums written with \$85.405 billion. Best noted that "another U.S.-based insurer that made a significant move on the ranking," was Berkshire Hathaway, which joined the top 25 from 26th place a year earlier.

Japan Post Insurance Co. Ltd. led the ranking measured by

nonbanking assets. It is in a class by itself with \$1.09 trillion, repeat trillion, in assets in 2010.

AXA's net assets were calculated at \$920.476 billion, while Allianz is third with \$807.486 billion. Best noted that, although Japan Post's "assets slipped 5.26 percent from 2009, the Japanese government-linked insurer retained its top spot. MetLife moved into the top five in the ranking based on assets, fueled by its \$16.2 billion acquisition of American Life Insurance Co. which it acquired from American International Group. The ALICO acquisition "expanded its international presence, especially in Japan, where it's now a top player in the supplemental health

The top ten global insurers ranked by net premiums written

1. AXA S.A., France
 2. Assicurazioni Generali S.p.A., Italy
 3. UnitedHealth Group Inc, United States
 4. Allianz SE, Germany
 5. Japan Post Insurance Co., Ltd., Japan
 6. National Mutual Insurance Fed. Agricultural Coop, Japan
 7. Munich Reinsurance Company, Germany
 8. WellPoint Inc., United States
 9. AVIVA plc, United Kingdom
 10. China Life Insurance (Group) Company, China
- Source: A.M. Best

insurance market," said Best. "Meanwhile, AIG slid from No. 3 to No. 5, with assets of \$683.4 billion."

Reinsurers try to limit their risks

Willis Re's latest report, entitled "Change is in the Wind", points that reinsurers are trying to limit their exposure to natural perils after the second worst catastrophe year on record.

The global insurance broker's report states that following the second worst catastrophe year for the market on record, with insured losses in excess of \$100bn and reinsured losses over \$50bn, there is work to be done by the industry to better understand the nature of the natural catastrophes which have caused 'surprise' losses this year.

It says that with the majority of this year's catastrophe losses arising from unmodelled or inadequately modelled perils or territories, reinsurers are being more forceful in their

demand for greater transparency of data, or looking to sub limit their exposures to manageable levels.

On the other hand, risk management and global economic concerns are the themes of the 2012 according to Willis Re first view report. The report points to the market being increasingly segmented, with rate movements being driven by individual loss history and perceived exposure movements, rather than by an overall blanket increase. The report also found that rate movements are largely being driven by the immediate earnings challenge of 2011 rather than the classic capital shortage of an historic hard market rating turn.

The report states that overall, at the end of



the third quarter of 2011, capital levels in the global reinsurance industry are only marginally down from the start of the year. If 2012 underwriting results return to profitability it is unclear if a sustained market hardening will be seen. On this basis, the report claims, the key to a sustained market hardening is more likely linked to the current economic turmoil, particularly in the euro zone, as it works through to impact the capital bases of reinsurers.

BES emeklileri şimdi nerede?

Bireysel emeklilik sistemi henüz 10'uncu yılını doldurmasa da birikimli hayat sigortalarını BES hesaplarına aktararak emeklilik hakkı kazananların sayısı 4 bine yaklaştı. Peki, BES'ten emeklilik hakkını kazananlar birikimlerini nasıl değerlendirmeyi tercih ediyorlar? Anadolu Hayat ve Emeklilik'ten emekli

olan 2 bin 53 kişinin yüzde 51'i sistemde kalmaya devam ediyor, yüzde 34'ü ise düzenli maaş alıyor. Yapı Kredi Emeklilik'te 597 müşteri, 638 adet sözleşmesi için toplu parasını alarak ayrıldı. Maaş tercih eden BES emeklilerinin ortalama aylık geliri 750 lira, maaş süresi ise 10 ila 15 yıl arasında değişiyor.



Haber:
BES 15 milyar liraya yaklaştı
Vakıf Emeklilik'ten kamu atılımı

Haber:
Akbanklılara 'VIP Hayat'
ING Emeklilik TPAO işbirliği

Yazar: Alp Keler
2011'de hangi
BES fonları büyüdü?

BES emeklileri ne yapıyor?

Hayat sigortalarından aktarım yapan yaklaşık 4 bin kişi bireysel emeklilik sisteminden emekli olmaya hak kazandı. BES emeklilerinin asıl eğilimi 2013 yılından itibaren takip edilecek ama şimdiden tercihler şekillenmeye başladı. **Berrin Vildan Uyanık / buyanik@finansgundemcom**

Birikimli hayat sigortalarını bireysel emeklilik sistemine aktararak emeklilik hakkı kazananların sayısı 4 bine yaklaştı. 2003'te devreye giren sistem henüz 10'uncu yılını doldurmasa da aktarımlarla bu süreyi tamamlayıp da 56 yaşına gelenler BES'ten emeklilik maaşı almaya başladılar.

Peki BES'ten emeklilik hakkını kazananlar birikimlerini ne yapıyor? Maaş olarak mı almayı tercih ediyor, yoksa toplu para alarak sistemden çıkıyorlar mı? BES'te 10 yılını dolduranların daha çok toplu para almayı tercih ettiği, hatta şirketlerin de insanları toplu para almaya yönlendirdiği iddiaları artınca biz de Akıllı Yaşam olarak bu soruları şirket yöneticilerine sorduk. Bir yandan da BES emeklilerinin profilini çıkarmaya çalıştık.

Başta da belirttiğimiz gibi, 2,5 milyon fazla katılımcısı olan sistemde emeklilerin sayısı henüz 4 bin civarında. Bunlar da birikimli hayat sigortalarıyla sisteme girenler. Bu verilerle bir istatistik çıkarmak çok doğru olmasa da genel trendi belirlemek açısından durumu sizler için özetledik.

EGM'nin (Emeklilik Gözetim Merkezi) açıkladığı en güncel veri olan 16 Aralık 2011 tarihli istatistiklere göre, bireysel emeklilik sisteminden emekli olan 3 bin 793 kişinin 2 bin 53'ü Anadolu Hayat ve Emeklilik (AHE) müşterisi. Bu veriler ışığında, BES emeklilerinin yüzde 54'ünün Anadolu Hayat Emeklilik katılımcısı olduğu söylenebilir.

Peki AHE emekliliğe hak kazananlara nasıl bir çözüm sunuyor? Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Uğur Erkan, emeklilik hakkı kazanan katılımcılara öncelikle emeklilik haklarını kullanmayı

erteleyip katkı payı yatırmaya devam ederek sistemde kalmalarını önerdiklerini belirtiyor. Erkan, "Sistemin sunduğu avantajlardan daha uzun süre faydalanmalarının mümkün olduğu yönünde bilgilendirme yapıyoruz. Birikimlerini toplu veya düzenli maaş şeklinde almayı tercih eden katılımcılarımızda da bu ihtiyaçlarına yönelik emeklilik gelir planı ve gelir sigortası seçeneklerimizi sunuyoruz" diyor. Uğur Erkan, AHE'den emeklilik hakkı kazanan katılımcıların yaklaşık yüzde 51'inin sistemde kalmaya devam ederek birikimlerinin emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilmesini istediğini söylüyor. Yüzde 34'ü ise sunulan emeklilik gelir planı ve gelir sigortalarını tercih ederek birikimlerini düzenli maaş şeklinde almaya yoluma gitmiş.



"Yıllık gelir sigortası önemli"

Yapı Kredi Emeklilik'te 2 bin 139 farklı müşteriye ait 2 bin 575 adet sözleşme emekliliğe hak kazanmış durumda. Bireysel Emeklilik Yönetmeliği gereği, emeklilik hakkını kazanmış ve sözleşmesinden gelir almak isteyen katılımcılara emeklilik

Erken yaş, vergi avantajı, doğru yatırım...

Katılımcılar sistem içerisinde ne kadar çok birikim yaparsa o kadar çok maaş alma şansına sahip oluyor. Bunun için üç önemli unsur var. Öncelikle sisteme erken yaşlarda girmeleri ve sistemde kaldıkları sürece katkı paylarını düzenli bir şekilde ödemeleri gerekiyor. İkincisi, katılımcıların sistemde bulundukları sürece ödedikleri katkı payları üzerinden vergi avantajından faydalanmaları ve buradaki kazançlarını maksimize edebilecekleri

şekilde katkı paylarını belirlemeleri önem arz ediyor. Üçüncü önemli konu ise katılımcıların fon gelirlerini artıracak şekilde yatırım tercihinde bulunmaları. Bireysel emeklilik yatırımlarını uzun vadede daha iyi getiri sağlayacak şekilde yapmak ve kısa vadeli dalgalanmaları dikkate almamak gerekiyor. Örneğin, sistemde minimum 10 yıl kalacak bir kişinin birikimlerini sürekli likit fonlarda değerlendirmesi anlamlı olmayacaktır.

ertelemesi, yıllık gelir sigortalı ve programlı geri ödemenin yanı sıra toplu para alma seçeneği sunuluyor. Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Umur Çullu, emekliliğe hak kazanan katılımcıları sistemde devam etmeye özendirmek için sigorta mevzuatındaki eksikliğin giderilmesi gerektiğini vurguluyor:

“Yapı Kredi Emeklilik olarak şirketimizden emeklilik hakkı kazananlara emeklilik dönemine ilişkin seçenekleri sunuyor ve her türlü sorularını detaylı bir şekilde cevaplandırıyoruz. Katılımcılarımızın tercihleri doğrultusunda işlem yapıyoruz. Ancak uzun süredir sektör ve Hazine tarafında yürütülen çalışmalara rağmen bir hayat sigortası türü olan ‘yıllık gelir sigortası’ için mevzuat ihtiyacının henüz karşılanmadığı da bir gerçek. Özellikle yeni kurulan şirketlerde bu ürün olmadığı için bu alternatifi sunamıyorlar.”

Emeklilik süresini dolduranların yaşam sigortalarından aktarım yapan katılımcılar olduğunu vurgulayan Çullu, “Çoğu vergi avantajıyla toplu parayı almak yönünde bir eğilim sergiliyor. Ancak 2003’te başlayan bireysel emeklilik sisteminde asıl eğilim 2013 yılından sonra takip edilebilecek” diyor.

Yapı Kredi Emeklilik’te 597 müşteri, 638 adet sözleşmesi için toplu parasını alarak ayrıldı. 12 sözleşme yıllık gelir sigortasına

aktarılırken, 9 sözleşme de Emeklilik Güvence Planı’na dahil edildi.

Ortalama maaş 750 TL

Malum bu sistemde alınacak maaşlar, BES’te kalma süresi, katılımcının fon büyüklüğü ve maaş almak istediği süreye göre değişiyor. Genelde aylık ortalama 750 TL gelir ile 10-15 yıl arası bir süre tercih edildiği görülüyor.

Emeklilik Gözetim Merkezi’nin 9 Aralık 2011 tarihli verilerine göre AvivaSA’dan emekli olmaya hak kazanmış 375 katılımcı bulunuyor. AvivaSA Genel Müdürü Meral Eredenk, BES şirketlerinin emekliliğe hak kazananları paralarını toplu olarak alıp sistemden çıkmaları yönünde yönlendirdiği söylentisini şöyle yanıtlıyor:

“Böyle bir durum söz konusu değil. Aksine, örneğin biz AvivaSA olarak katılımcılarımızın sistemde kalmalarını teşvik etmek üzere çeşitli aksiyonlar alıyoruz. Bu doğrultuda geliştirdiğimiz emeklilik gelir planıyla katılımcılarımızın hem maaş alıp hem de sistemde kalarak birikimlerine değer kazandırmaya devam etmelerini sağlıyoruz.”

Eredenk de emekliliğe hak kazananların ağırlıklı olarak paralarını toplu almak istediklerini doğruluyor. Ancak AvivaSA olarak bu müşterilerine planlı geri ödeme seçenekleri sunarak hem sistemde kalmala-



“Sürekli bilgilendiriyoruz”

Uğur Erkan
AHE GMY

Birikimlerini programlı geri ödeme şeklinde almak isteyen müşterilerimiz için oluşturduğumuz emeklilik gelir planımız var. Müşterilerimiz bu sayede birikimlerini emeklilik yatırım fonlarında değerlendirmeye devam ederken belirli bir süre içinde ve belirledikleri tutarda düzenli maaş alabiliyorlar. Emeklilik tarihine kısa bir süre kalan katılımcılarımızı tanıtım faaliyetleriyle bilgilendiriyoruz. Emeklilik gelir planında gelir alma sıklığına müşterilerimiz karar veriyor ve birikimleri vergi avantajlarıyla emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilmeye devam ediyor.

rını teşvik ettiklerini hem de bir yandan maaş alarak kazanmaya devam etmelerini önerdiklerini vurguluyor. Meral Eredenk, katılımcıların genelde 120 ay maaş almayı tercih ettiğini, maaş miktarını ise tamamen birikimlerin tutarının belirlediğini sözlerine ekliyor.

Toplu para, ev ya da araba için

Groupama Emeklilik yetkilileri de katılımcılarını, ihtiyaçları doğrultusunda birikimlerini toplu ve/veya maaş olarak alabilmele-ri için en iyi şekilde yönlendirdiklerini söylüyorlar. Özellikle de birikimlerini ev veya araba almak için kullanmak isteyen müşteriler toplu para talep ediyor. Groupama Emeklilik, birikimlerini maaş olarak almak isteyenlere ise programlı geri ödeme ürünlerini sunuyor. Şirket, bunun için gerekli altyapısını çoktan oluşturmuş durumda.

BNP Paribas Cardif Emeklilik de emekliliğe hak kazanan katılımcılarını sistemde kalmaları yönünde teşvik ediyor. Şirket, katılımcıların elde ettiği birikimlerini en iyi şekilde değerlendirebilmesi için emeklilik gelir planı çerçevesinde düzenli geri ödeme planları sunuyor.



Meral Eredenk
AvivaSA Genel M.



Umur Çullu
Yapı Kredi Emeklilik GMY

Akbanklılara ‘VIP Hayat’

AvivaSA, Akbank müşterilerin özel “VIP Hayat” sigortasını geliştirdi. Akbank müşterileri için özel olarak tasarlanan yüksek teminatlı VIP Hayat, sigortalının vefatı veya poliçe kapsamındaki tehlikeli hastalıklardan birine yakalanması halinde oluşacak masrafları ve tedavi sırasında oluşabilecek gelir kaybının karşılanmasını amaçlıyor. Sigortalının vefatı halinde minimum 100 bin lira ödeme yapan VIP Hayat, isteyen müşterileri için de en az 25



bin liralık tehlikeli hastalıklar teminatı veriyor. Tehlikeli hastalıklar kategorisinde kanser, kalp krizi, kalp kapak cerrahisi, aort cerrahisi, koroner arter by-pass graft cerrahisi, organ nakli, böbrek yetmezliği, koma, inme, körlük, ciddi yanıklar, multipl skleroz (MS), kaza veya hastalık sonucu tam ve daimi maluliyeti kapsayan VIP Hayat sigortasından 18-60 yaş arasındaki bireyler yararlanabiliyor. VIP Hayat sigortasını 65 yaşına kadar yenileyebilmek mümkün.

TPAO çalışanları ING Emeklilik güvencesinde



Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO), çalışanlarının grup hayat sigortası için ING Emeklilik ile anlaştı. TPAO ve İştirakleri Personeli Biriktirme ve Yardımlaşma Sandığı ile ING Emeklilik arasında imzalanan sözleşmeyle yaklaşık 3 bin sandık üyesi “Grup Hayat Sigortası” teminatına kavuştu. TPAO Biriktirme ve

Yardımlaşma Sandığı Yönetim Kurulu Başkanı Fikri Nayır, “Üyelerimizin ve sevdiklerinin yarınını hayatın risklerine karşı korumak için ING Emeklilik güvencesini seçtik. ING Emeklilik’in bu konudaki profesyonel yaklaşımı ve sunduğu kaliteli hizmetle üyelerimize tam destek sunduğumuza inanıyoruz” diye konuştu.

BES 15 milyar liraya yaklaştı

Bireysel emeklilik sistemindeki katılımcı sayısı 23 Aralık 2011 itibariyle 2 milyon 650 bine ulaştı, biriken fonların büyüklüğü ise 14.3 milyar lirayı aştı. Böylece, 2011 başından itibaren fon büyüklüğü yaklaşık yüzde 19.9, sisteme üye olan kişi sayısı ise



yüzde 16.5 oranında artmış oldu. Son 8 yılda hızlı büyümesi ile dikkat çeken sektörde 2020 hedefi fon tutarının 120 milyar liraya ulaşması. Ancak bu hedefe ulaşmak için bazı tedbir ve düzenlemelerin gerçekleştirilmesi gerekiyor. Bunların başında tasarrufu teşvik edici uygulamalar geliyor. Bu yıl hükümet programına da alınan bireysel emeklilik sistemine yönelik doğrudan vergi teşviki getirmesi bekleniyor. Yeni uygulamada vergi avantajı katılımcıların maaş hesabına değil doğrudan emeklilik hesabına yatırılacak. Yani, 200 TL ödeyen kişinin bireysel emeklilik hesabına yatırılan para 230 TL olarak görülecek. Bu teşvik sayesinde gelir vergisine tabi olan herkesin yararlanabileceği bir sistemin oluşturulması yönünde önemli bir adım atılmış olacak. Bu teşvikle birlikte bireysel emeklilik sisteminin 2012’de de hızlı büyüme ivmesini sürdürmesi bekleniyor.

Vakıf Emeklilik'ten kamu atağı

Vakıf Emeklilik, POLSAN ve İLK SAN ile işbirliği yaptı. Bu işbirliğiyle yaklaşık 400 bin komu çalışanının bireysel emeklilik sistemine dahil edilmesi planlanıyor.



Vakıf Emeklilik, emniyet mensupları ve eğitimcileri avantajlı koşullarla bireysel emeklilik sistemine dahil etmek için önemli bir adım attı. Şirket, 98 bin emniyet mensubu üyesi olan POLSAN ve 271 bin eğitimci üyesi bulunan İLK SAN ile işbirliği anlaşması imzaladı. Bireysel emekliliğin bir tasarruf modeli olarak Türkiye ekonomisinin geleceği için önemini vurgulayan Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, bu işbirliğinin ayrıntılarını şöyle anlatıyor: “Vakıf Emeklilik olarak başlıca amacımız, kutsal görevleri ifa eden bu iki meslek grubu mensuplarının emeklilik dönemlerini geçim kaygısı olmadan yaşamalarını sağlamak. Emeklilik günlerine hazırlık için tasarruf etmelerine yardımcı olmak istiyoruz. Bu doğrultuda POLSAN üyesi emniyet mensuplarımız ve İLK SAN üyesi eğitimcilerimiz için son derece avantajlı bir grup emeklilik planı ve emeklilik yatırım fonları oluşturduk.”

Bu arada, POLSAN üyelerinin emeklilik tasarruflarını değerlendirmek üzere kurulan emeklilik yatırım fonlarının yönetimi POLSAN Portföy Yönetimi tarafından yapılacak. POLSAN Portföy Yönetimi, bu plan kapsamında Vakıf Emeklilik adına gelire endeksli senetler, grup esnek ve grup kamu emeklilik yatırım fonlarını yönetecek. Bu

noktada, POLSAN Portföy Yönetimi'nin bir Polis Bakım ve Yardım Sandığı iştiraki olduğunu ve halen 65 milyon TL'lik bir portföyü yönettiğini belirtelim. Öte yandan, Vakıf Emeklilik, hazırladığı planlar ile faiz içeren yatırım araçlarını kullanmak istemeyen POLSAN ve İLK SAN üyelerine de emeklilik günleri için tasarruf etme olanağı sağlanacak.

Diğer vakıf ve sandıklar da hedefte
Mehmet Bostan, “Vakıf ve Sandıklar Platformu” olarak adlandırılan bu işbirliğinin kapsamının POLSAN ve İLK SAN ile sınırlı olmadığını, benzer yapıdaki diğer vakıf ve sandıkların da katılımıyla büyüyeceğini belirtiyor. Bostan, “Vakıf Emeklilik bu işbirliğinin içinde yer almak-tan, emeklilik planları ve emeklilik yatırım fonlarıyla farklı meslek gruplarına destek olmaktan mutluluk duyacaktır” diyor. POLSAN ve İLK SAN üyeleri, bireysel emeklilik sözleşmelerini Vakıf Emeklilik'in BES araçları ve Vakıfbank şubeleri aracılığıyla imzalayıp sisteme dahil olabilecekler. Minimum katkı payı 70 TL. Ancak bunun üzerindeki tutarlarla ya da toplu ödeme ile üyelerin sisteme girmeleri de mümkün. Ayrıca grup emeklilik planlarında giriş aidatının ertelendiğini de ekleyelim.

Plan fonları

Vakıf Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Grup Kamu Borçlanma Araçları Mavi Emeklilik Yatırım Yatırım Fonu

Yatırım stratejisi: Portföyünün en az yüzde 80'ini ters repo dahil Türkiye Cumhuriyeti devlet iç borçlanma senetlerine yatıran ve faiz geliri elde etmeyi hedefleyen bir fon. Yatırım yapılacak sermaye piyasası araçlarının seçiminde nakde dönüşümü kolay, riski az olanlar tercih ediliyor. Fonun gerçek gelir kaynağı faiz gelirine dayanıyor. Orta ve uzun vadeli hazine bonosu ve devlet gelirlerinden maksimum ölçüde yararlanılarak, yatırımcıların tasarruflarının enflasyon riskine karşı korunması ve düzenli yüksek reel getiri sağlanması hedefleniyor.

Vakıf Emeklilik A.Ş. Grup Esnek Beyaz Emeklilik Yatırım Yatırım Fonu

Yatırım stratejisi: Adı üzerinde esnek bir emeklilik yatırım fonu. Portföyünün tamamını değişen piyasa koşullarına göre, yönetmeliğin 5'inci maddesinde belirtilen varlık türlerinin tamamına veya bir kısmına yatırıyor ve hem sermaye kazancı hem de temettü ve faiz geliri elde etmeyi hedefliyor. Yatırım yapılacak sermaye piyasası araçlarının seçiminde nakde dönüşümü kolay, riski az olanlar tercih ediliyor.

Vakıf Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Grup Esnek Alternatif Emeklilik Yatırım Fonu

Yatırım stratejisi: Esnek bir emeklilik yatırım fonu. Yönetmeliğin 5'inci maddesi çerçevesinde, uluslararası sermaye piyasalarında finansmanı artırmak için geliştirilen faizsiz bankacılık ilkelerine uygun, Türkiye'de ve yurtdışında ihraç edilmiş her türlü sukuk ve benzeri faizsiz borçlanma araçlarına yatırım yapacak. İMKB'de işlem görmesi şartıyla Türkiye'de Hazine Müsteşarlığı'na ihraç edilen ve İMKB'ye kote olan gelire endeksli (TL ve döviz) senetlere ve benzeri faize dayalı olmayan para ve sermaye piyasası araçlarına yatırım yapılabiliyor.



**Türkiye’de BES
Fon büyüklüğü
son 8 yılda
yaklaşık 49
kat attı.**

2011'de hangi BES fonları büyüdü?

2011 yılında yüzdesel olarak en yüksek büyüme uluslararası borçlanma ve uluslararası karma ve esnek türü fonlarda gerçekleşti.

Alp Keler / Ak Portföy GM

2011 yılı sonunda Türkiye’de BES Fon Büyüklüğü yaklaşık 14,3 milyar TL’ye ulaştı. Böylece, 2004 yılı sonunda yaklaşık 286 milyon TL olan fon büyüklüğü yaklaşık 49 kat artmış oldu.

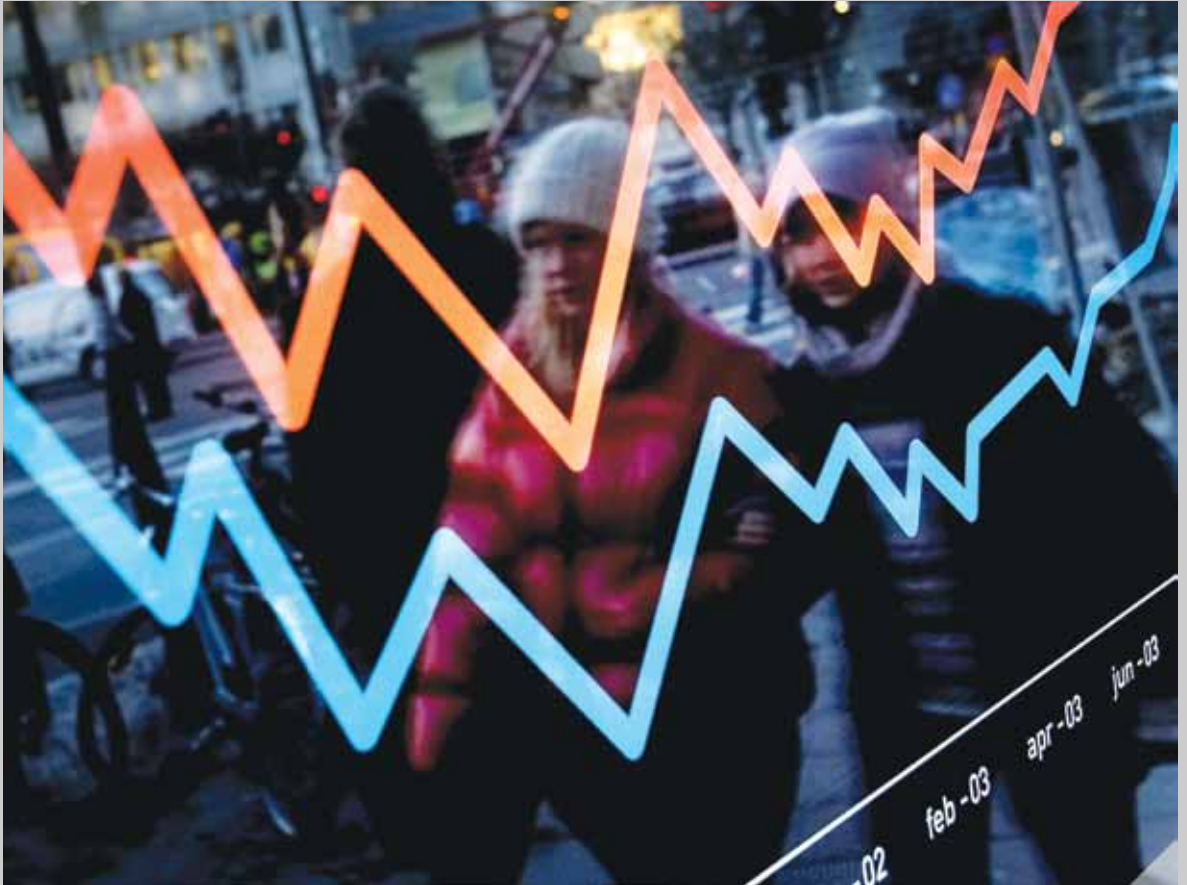
Aşağıdaki tablolarda, fon türüne göre yılsonları itibari ile fon büyüklükleri ile yıllık büyüme oranları izlenebilir:

BES fonları 2011’de 2010’a göre yüzde 19 artış kaydetti. Bu oran son yedi yıldaki en düşük oran olarak gerçekleşti. Oranın düşüklüğünde 2011’de piyasalarda yaşanan dalgalanmaların fonların büyümesindeki piyasa etkisini sınırlı bırakması etkili oldu.

2011 yılında yüzdesel olarak en yüksek büyüme uluslararası borçlanma ve uluslararası karma ve esnek

türü fonlarda gerçekleşti. Bu büyümede kurların 2011 yılındaki hızlı yükselişinin etkisi de oldu. Yine döviz ağırlıklı yatırım yapan kamu dış borçlanma araçları türü fonlarında geçmiş senelere göre artış kaydettiği gözlemleniyor. Ancak, bu tür fonların TL büyüklüklerinin diğer fon türlerine göre oldukça düşük olduğu da gözden kaçmamalı.

Hisse yatırımı yapan hisse fonlar ve esnek fonlarda ise artış geçmiş yıllara göre sınırlı kaldı. Burada hisse piyasasında yaşanan dalgalanmalarında etkisi olduğu söylenebilir. Aynı şekilde, TL cinsinden kamu iç borçlanma araçlarına yatırım yapan fonlarda faiz piyasasındaki yükselişlere bağlı olarak artış oranının sınırlı kaldığı hatta son yedi yıl içerisindeki en düşük



artış oranını kaydettiği gözlemlendi.

Likit fonlarda da artış çok sınırlı oldu. Bu tip fonlara yatırım yapma eğilimi giderek azalmakta.

2004 sonundan 2011 sonuna kadar olan dönemde toplam artış oranları hisse ve esnek fonlarda gerçekleşti. Bu fon türlerinde sırasıyla yaklaşık 87 ve 68 kat büyümeye gerçekleşti. Bu artış oranları da BES yatırımcılarının uzun vadeli yatırım aracı olarak halen

hisse senedini gördüklerini kanıtlıyor. Hisse senedini ise TL cinsinden kamu iç borçlanma araçları takip ediyor.

Emeklilik fonlarının fon piyasasındaki ağırlığı 2011 sonunda yüzde 32.4'e ulaştı. Son 7 yılda emeklilik fonları istikrarlı bir şekilde fon piyasasındaki ağırlığını artırıyor. 2007 yılı sonunda yaklaşık yüzde 14,8 olan ağırlığı 2011 sonunda 2 kattan fazla arttı.

FON BÜYÜKLÜĞÜ (TL)

30.12.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	29.12.2006	30.12.2005	29.12.2004
4.070.700.620	3.272.392.804	1.982.031.945	1.267.127.982	1.088.036.118	599.820.843	255.410.667	59.156.672
901.172.266	766.252.607	427.674.266	193.863.403	239.448.638	109.150.335	49.904.722	10.198.307
666.142.321	417.905.568	360.914.791	291.491.651	182.742.552	158.676.315	64.683.191	23.678.777
7.221.662.696	6.320.741.202	4.990.743.107	3.424.125.097	2.395.269.723	1.483.700.788	638.317.721	131.050.405
4.809.053	41.557.923	78.296.745	67.956.483	77.861.402	72.404.044	23.781.627	8.727.559
1.370.568.804	1.159.910.179	1.194.587.783	1.084.984.241	521.871.311	323.077.026	150.905.191	48.144.206
57.023.487	20.697.958	23.442.259	26.628.478	18.662.425	15.630.192	8.443.034	3.620.500
41.385.266	17.880.756	14.850.687	11.755.491	9.214.059	7.557.788	3.378.720	1.664.481
14.333.464.514	12.017.338.996	9.072.541.583	6.367.932.827	4.533.106.227	2.770.017.329	1.194.824.873	286.240.906

YILLIK BÜYÜME ORANI(%)

30.12.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	29.12.2006	30.12.2005	2004-2011
24,40%	65,10%	56,42%	16,46%	81,39%	134,85%	331,75%	6781,22%
17,61%	79,17%	120,61%	-19,04%	119,38%	118,72%	389,34%	8736,49%
59,40%	15,79%	23,82%	59,51%	15,17%	145,31%	173,17%	2713,25%
14,25%	26,65%	45,75%	42,95%	61,44%	132,44%	387,08%	5410,60%
-88,43%	-46,92%	15,22%	-12,72%	7,54%	204,45%	172,49%	-44,90%
18,16%	-2,90%	10,10%	107,90%	61,53%	114,09%	213,44%	2746,80%
175,50%	-11,71%	-11,97%	42,68%	19,40%	85,13%	133,20%	1475,02%
131,45%	20,40%	26,33%	27,58%	21,91%	123,69%	102,99%	2386,38%
19,27%	32,46%	42,47%	40,48%	63,65%	131,83%	317,42%	4907,48%

YATIRIM FONLARI

31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	29.12.2006	30.12.2005	29.12.2004
32.903.539.976	30.086.673.277	24.119.455.978	26.159.189.766	21.957.416.531	29.381.493.376	24.565.233.911
12.017.338.996	9.072.541.583	6.367.932.827	4.533.106.227	2.770.017.329	1.194.824.873	286.240.906
73,25%	76,83%	79,11%	85,23%	88,80%	96,09%	98,85%
26,75%	23,17%	20,89%	14,77%	11,20%	3,91%	1,15%

Rekabette yeni stratejiler

Yeni yılda fiyat rekabeti hangi alanlarda devam edecek? Hangi primler düşecek hangileri artacak? İşte Deloitte'un yeni araştırması ışığında Türkiye sigortacılık sektörüne dair beklentiler...

Denetim, vergi, danışmanlık, kurumsal finansman ve kurumsal risk alanlarında hizmet veren Deloitte, "Yeni Rotada Yeni Hedefler": Türkiye Finans Sektörü 2011" isimli yeni raporunda sigorta sektöründeki gelişmeleri ve beklentileri araştırdı. Raporda öne çıkan sonuçlardan ilki bireysel emekliliğin hızla büyümesine paralel olarak sigortacılık alanında hayat branşının payının giderek yükselmesi oldu. Ancak hiç şüphesiz 2011 yılı, düşük

karlılığın sektör genelini etkilediği bir yıl olarak istatistiklere geçecek. Rapora göre sigortacılıkta hâkim olan fiyat rekabeti ve faizlerin düşüşüne paralel olarak azalan mali gelirler sektördeki düşük karlılık oranlarını da beraberinde getirdi. Nitekim 2010 yılı Eylül ayında yaklaşık 66 milyon lira olarak gerçekleşen hayat dışı teknik zarar, Eylül 2011 itibariyle yaklaşık 35 milyon liraya gerilese de hala devam ediyor. Fiyat rekabetinin hayat dışı branşlarda teknik zarar olarak karşılık

bulduğunu söyleyen Deloitte Türkiye Finansal Hizmetler Endüstri Lideri Ayşe Epikman'a göre firmaların yazılan primler üzerinden pazar payı arttırmaya odaklanmaları fiyat rekabetinin en önemli sebeplerinden biri. "Hastalık/sağlık, kara araçları ve kara araçları sorumluluk branşları hızla büyüyen prim tutarlarına rağmen teknik zarar yazarken 2011 yılı 3. çeyreğine göre hastalık/sağlık branşının 16 milyon lira ile teknik kara geçtiğini gözlemliyoruz" diyor

Epikman, sektörde hasar primlerinin azaltılmasına yönelik daha kalıcı stratejiler benimsenmezse fiyat rekabetinin artarak devam edeceği görüşünde. Epikman'a göre fiyat rekabeti özellikle müşterilerin önemli tercih kriterinin halen ürün fiyatlaması olduğu kara araçları ve kara araçları sorumluluk branşlarında, alternatif bir fiyat modeli belirlenmezse önümüzdeki dönemde de devam edecek. Diğer yandan yakın zamana kadar teknik zarar üreten hastalık/sağlık branşının tekrar kara geçmesi bu branşta prim tutarlarında artış beklentisini de beraberinde getiriyor. Epikman, özellikle mevzuattaki düzenlemeler ve farklı fiyatlamaya yaklaşımlarının da etkisiyle hastalık/sağlık branşında primlerin artmasını beklediklerini söylüyor.

Yeni yılda yeni stratejiler
Deloitte raporuna göre geçen yıl fiyat bazında rekabet eden şirketler bu yıl pazar payı rekabetinde yeni stratejilere ağırlık verecekler. Hizmet kalitesi, müşteri bağlılığı ve satış verimliliği ise rekabetin öne çıktığı alanlar olacak. Ayşe Epikman'a göre teknik zarar üreten branşlarda firmaların kalıcı büyüme için müşteri sadakatini sağlamaya yönelik girişimleri her zamankinden daha büyük önem taşıyacak. "Sigorta sektöründe rekabetin önünde yer almak için en önemli kriterin fiyat dışında

farklılaşma yaratmak olduğu kanaatindeyiz" diyen Epikman, sektöre hakim olan fiyat rekabetinin teknik zarara dönüştüğü gerçeğini fark eden şirketlerin kendilerini farklılaştırma eğilimlerinin gittikçe arttığına işaret ediyor. Bu bağlamda, hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetine yönelik çabaların yanı sıra maliyet yönetiminin artan önemi- ne paralel olarak operasyonel verimlilik ve satış etkinliği konularının ön plana çıkması bekleniyor. "Sigorta sektöründe gerçekleş-tirdiğimiz çalışmalar sonucunda, değişen müşteri ihtiyaçlarını anlama ve müşteri 'değerini' ölçebilme- nin hem sürdürülebilir maliyet kontrolüne hem de karlılığa daha fazla katkı sağlayan öğeler olarak ön plana çıktığını düşünüyoruz" diyen Epikman, firmaların bu alanda daha fazla BT dönüşüm yatırımlarına ağırlık vereceklerini öngörüyor. Epikman, önümüzdeki dönemde şirketlerin mevzuat değişikliklerine göre mevcut stratejilerini revize edebilecek bir esneklikte hareket edebilele- rinin de önemli bir rekabet avantajı olarak ön çıkacağı görüşünde. Nitekim bu alanda, sigortacılık sektörü- nün Avrupa Birliği mevzuatla- rıyla uygun bir yapıya ulaşmasında önemli bir kriter olan Solvency II mevzuatına uyum çalışmaları önem kazanacak.



Ayşe Epikman
Deloitte Türkiye Finansal
Hizmetler Endüstri Lideri

Epikman'a göre fiyat rekabeti özellikle müşterilerin önemli tercih kriterinin halen ürün fiyatlaması olduğu kara araçları ve kara araçları sorumluluk branşlarında, alternatif bir fiyat modeli belirlenmezse önümüzdeki dönemde de devam edecek.

Sektör yoğunlaşıyor
Deloitte raporu Türkiye'deki sigortacılığının son 3 yıldaki karlılık analizine de yer veriyor. Küresel ekonomik kriz ve beraberinde getirdiği yoğun fiyat rekabetinin etkisiyle 2008 ve 2009 yıllarında reel anlamda küçülen Türkiye sigortacılık sektörü prim üretimi, krizin etkisinin azalmasıyla birlikte 2010 yılında reel anlamda yeniden büyüdü. Toplam

primler 2010 yıl sonu itibariyle bir önceki yıla göre yüzde 15'lik artışla 14,1 milyar liraya ulaştı. Deloitte raporuna göre 2010 yıl sonu itibariyle hayat dışı branşta işlem yapan 38 sigorta şirketi üretilen primler açısından sıralandığında Axa, Anadolu Sigorta ve Allianz ilk üç sırada yer almaya devam etti. Axa'nın toplam prim üretimi bir önceki yıla



Maliyet yönetimine duyarlılık artacak

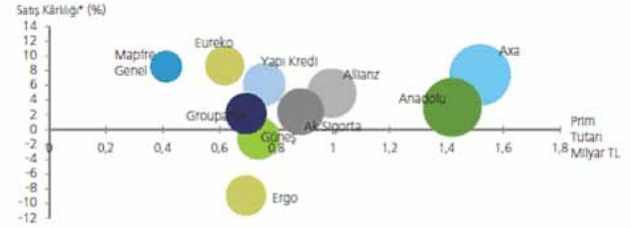
Ayşe Epikman, Deloitte Türkiye Finansal Hizmetler Endüstri Lideri

Türkiye'nin büyük ve genç bir nüfusa sahip olmasına rağmen gelişmiş ülkeler ile karşılaştırıldığında kişi başına düşen prim ras-yolarının halen çok düşük olduğunu gözlemliyoruz. Penetrasyon oranları yurt dışı ile karşılaştırıldığında düşük seviyelerde olan ürünler ve dağıtım kanalları bulunmakta. Bunun yanı sıra AB'ye giriş çerçevesinde sigortacılık sektöründe ele alınan düzenleme-ler sektöre olan güvenin artmasının yardımcı olmuştur. Bu bağ-lamda sigorta sektörü prim üretiminin 2012 yılında da büyü-me-yeye devam edeceğini düşünmekteyiz. Teknik zararın teknik kara dönüşmesi; hasar/prim oranlarının düşürülmesi, farklılaşma ve müşteri sadakatini arttırmaya yönelik atılacak adımlara önemli ölçüde bağlı olacaktır. Sigorta sektöründe maliyet yönetimi konusundaki duyarlılıklar artmaya devam edecek, bu bağlamda etkin kanal ve satış yönetimi ön plana çıkan konular olacaktır. Karlılığın artırılması adına etkin ve uzun dönemli maliyet yön-etimi projeleri şirketlerin stratejilerinin önemli bir parçası olmaya devam edecektir. Yalın süreçler ve organizasyonlar, entegre bir bilgi teknolojisi stratejisi ile alternatif dağıtım kanallarına yön-e-lim artarak önem kazanacaktır.

göre yüzde 19 oranında, Anadolu Sigorta'nın ise yüzde 14 oranında artış gösterdi. Bu şirketleri sırasıyla Ak Sigorta, Yapı Kredi Sigorta, Güneş Sigorta, Groupama Sigorta, Ergo Sigorta, Eureka Sigorta ve Mapfre Genel takip etti. 2010 yılında ilk üç sırada yer alan şirketler toplam hayat dışı sigorta pazarından yüzde 33, ilk 10'da yer alan şirketler ise yüzde 73 pay aldılar. Sektördeki yoğunlaşmaya dikkat çekilen raporda, ilk 10 şirket arasında yer alabilmek için yüzde 3,4'ün üzerinde, ilk 3 için ise yüzde 8,3'ün üzerine pazar payına sahip olmak gerekiyor. Hayat sigortalarının ise 2007-2010 yılları arasında toplam sigortacılık primleri içindeki payının artarak yüzde 15'e ulaştığına dikkat çekilirken bu artışın özellikle krediye

bağlı yıllık ve uzun süreli hayat sigortası miktarındaki artıştan kaynaklandığı vurgulanıyor. Pazar payı açısından şirketlerin de ele alındığı raporda Ziraat Hayat ve Emeklilik'in faaliyete başlamasıyla yaygın şube ağının da avantajıyla 2010'da pazar lideri olduğu, Anadolu Hayat ve Emeklilik ile Garanti Emeklilik'in onu takip ettiğine dikkat çekiliyor. Diğer yandan 2010'un teknik karlılık analizinde ise Deniz Emeklilik ve Garanti Emeklilik'in ön plana çıktığı görülüyor. Prim üretimi artmaya devam edecek Deloitte'un Yeni Rotada Yeni Hedefler raporu Türkiye sigorta sektöründeki makro değişimle-re de dikkat çekiyor. Raporda, 2011 birinci çeyreği itibari ile

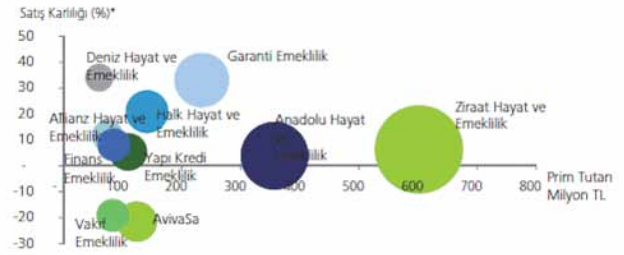
Hayat dışı ilk 10 sigorta şirketi satış karlılığı ve prim üretimi (2010)



Kaynak: Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği

*Satış karlılığı = (Elementer branş teknik karı) / (Elementer branş toplam primler) olarak alınmıştır

Hayat sigorta şirketleri satış karlılığı ve prim miktarları (2010)



Kaynak: Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği

Daire büyüklükleri toplam prim tutarını göstermektedir.

*Satış Karlılığı = (Hayat Branş Teknik Karı) / (Hayat Branş Toplam Primler) olarak alınmıştır

Türkiye finans sektörü toplam varlıkları içindeki payı yüzde 2,6 olan sigortacılık sektörünün aynı dönemde toplam varlıkları bir önceki yıla göre yüzde 18,2 artarak 36,6 milyar liraya ulaştığı belirtiliyor. 2011 Mart ayı itibariyle hayat ve bireysel emeklilik şirketlerinin toplam varlıklarının bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 22,2 artarak 21,7 milyar liraya ulaştığı ve sigortacılık sektö-ründeki payı artarak yüzde 59'a yükseldiğine dikkat çekiliyor. Türkiye Sigorta ve Reasürans Birliği (TSRSB) verilerine göre 2011 yılının ilk 9 ayında bir önceki yıl aynı dönemine göre en fazla prim artışlarının yaşandığı branşlar kredi, genel zararlar, finansal kayıplar ve hayat oldu. Epikman, özellikle bankacılık ürünleri ile çapraz satış olanağı sağlaması ve

tamamlayıcı ürünler olması açısından kredi ve hayat branşlarında büyümenin artarak devam edeceği yorumunu yapıyor. Diğer yandan ilk 9 ayda sektör karlılığında olumsuzluklar yaşayan ve toplam prim üretiminin yüzde 21,7'sini oluşturan kara araçları ve yüzde 17,1'ini oluşturan kara araçları sorumluluk branşları prim tutarlarının da bir önceki yıl aynı dönem ile karşılaştırıldığında sırasıyla yüzde 21,8 ve yüzde 15,1 oranında büyüme kaydettiği görülüyor. Epikman, "Bu iki branşta prim oranlarındaki artışın özellikle fiyat rekabeti sonucunda devam edeceğini düşünmekle birlikte sürdürülebilir büyüme açısından fiyat dışında farklı bileşenlere de önem verilmesi gerektiği kanaatindeyiz" diyor.

Gelecek
kaygısı
olmayan
güzel
bir yaşam
için



Bireysel Emeklilik

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

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

Küçük birikimler yarını belirler

 **Vakıf Emeklilik**

Akıllı Yaşam | Şubat 2012 | 61

Kovan da, bal da sigortalı!

TÜBİTAK destekli projesi termo arı kovanlarıyla yurtdışından ödül alan Apimaye Arıcılık sadece kovan satmıyor, müşterilerine hem kovanlarını hem de ballarını sigortalatma imkanı sunuyor...



Genç bir KOBİ olan Apimaye Arıcılık TÜBİTAK destekli projesiyle 2004 yılında arı kovanları ve çeşitli arıcılık ekipmanları üretimine başladı. Ancak tamamen farklı bir teknolojiyle üretilen kovanlar sadece arıcılık sektöründe yeni bir sayfa açmakla kalmadı başarısıyla Türkiye'nin de tanıtımına önemli katkıda bulundu. Apimaye Arıcılık Ekipmanı Genel Koordinatörü Emre Yıldırım, "Dünyada da ilk olan inovatif bir teknolojiyle arıların sağlığını koruyan, bal verimliliğini artıran, kolay kullanılabilen, hijyenik, gıda kodeksine uygun ve yalıtımlı arı kovanları üretiyoruz" diyor.

Yıldırım, bu kovanla geçen yıl Arjantin'de düzenlenen APİmondia fuarından en büyük ödülle döndüklerini vurguluyor. Bu arada, APİmondia'nın arıcılık alanında dünyanın en kapsamlı uluslararası fuarı olduğunu belirtelim...

Çin'e bile ihracat yapıyor

Termo kovanlarıyla bütün dünyanın ilgisini çeken Apimaye, aynı zamanda arıcılıkta dünyanın bir numarası olan Çin'e ihracat yapan ender firmalardan. Emre Yıldırım, "Türkiye'de kovan başına ortalama 16-17 kg bal üretiliyor. 5 milyon civarındaki arı kolonisiyle Çin'in ardından Türkiye olarak ikinci sırada yer alıyoruz. Ancak kovan başına

verimlilikte maalesef beşinci sıradayız" diyor.

Yıldırım, verimlilik söz konusu olduğunda birçok faktör araştırılırken ekipmanın niteliğinin göz ardı edildiğini düşünüyor. Ardından da bu konuda yapılması gerekenleri şöyle anlatıyor:

"Arılara sunduğumuz çalışma ortamı çok önemli. Arı, fizyolojisine uygun, hijyenik, gerekli havalandırma koşullarının sağlandığı sağlıklı bir ortamda elbette çok daha verimli çalışacaktır. İşte bizim geliştirdiğimiz termo kovanlar tam da bu amaca hizmet ediyor. Yani hem arının hem de arıcının işini kolaylaştırıyor. Termo kovanlarımız, malzemesinden kaynaklanan dayanıklı yapısı sayesinde 5-6 yıl ömrü olan diğer kovanlara göre ortalama 4 kat daha fazla dayanıklı."

Apimaye'nin 'villa tipi' olarak da adlandırılan termo kovanları ve ekipmanlarının bir özelliği de Türkiye'de fazla üretilmeyen ancak yurtdışında çok ciddi bir pazar oluşturan polen, propolis, arı sütü gibi diğer arı ürünlerini de üretebilme imkanı sunması. Dolayısıyla iş bir pazara girerek daha fazla geliri mümkün kılıyor.

Armani'nin balkonundaki kovan

Apimaye'nin termo kovanları şimdiden sadece Türkiye değil dünyanın dört bir yanına yayılmış durumda. Birçok uluslararası organizasyon ve fuara katılan şirket, İngiltere'den İsviçre'ye, Tunus'tan Şili'ye hatta Çin'e kadar termo kovan ve diğer arıcılık ekipmanlarını ihraç ediyor. Termo kovanlar sadece profesyonellerin değil hobi maçlı arıcılık yapanların da ilgisini çekiyor.

Emre Yıldırım, “Özellikle son zamanlarda hobi amaçlı arıcılığa ilginin arttığını görüyor ve bu konuda teşvik edici faaliyetler organize ediyoruz” diyor. Yıldırım, kovanların kullanım kolaylığının hobi amaçlı arıcılık yapanları da cezbedtiğini söylüyor. Hatta arının ekosistem için vazgeçilmez işlevi birçok ünlüyü hobi amaçlı bu işe yönlendirmiş. Yıldırım, örnek olarak Giorgio Armani gibi bazı ünlülerin balkonlarında termo kovan ürünleriyle arı beslemesini gösteriyor.

Arılar da bal da korumada
Ürün bu kadar değerli olunca elbette kovana ve mahsulü korumak da önem kazanıyor. Apimaye Arıcılık, genelde dış etkilere ve hava koşullarına açık olan kovanlar için sigorta olanağı da sunuyor. Şirket, isteğe bağlı olarak arı kovanlarını yangın, yıldırım, infilak, fırtına, sel ve su baskını risklerine karşı sigortalatıyor. Yine arı kovanlarının bir yerden başka bir yere sevkıyatı esnasında aracın kaza yapması veya doğal afetler sonucu oluşabilecek hasarlar da teminat altına alınıyor. Kovan başına 1 liraya 150 liralık sigorta teminatı alındığını söyleyen Yıldırım, kovanların sigortalanabilmesi için

arıcının mutlaka arı yetiştiricileri birliklerine kayıtlı olması gerektiğine işaret ediyor. Emre Yıldırım, kovan teminatının yanı sıra balın da sigortalanabildiğini vurguluyor: “Kovan teminat bedelinin içine çerçeve, petek ve bal dâhil ediliyor. Arıcılarımızın talep etmesi durumunda baraka ve çadır bedeli de ek bedelle teminat kapsamına alınabiliyor.” Müşterilerine sunduğu kovan ve balı korumaya alan sigortanın yanı sıra Apimaye üretim ekipmanlarını ve fabrikasını da sigorta güvencesine alıyor. İşyerleri için yangın ve deprem sigortası yaptıran, bütün araçları kaskolu olan ve makine kırılma bozulması-na karşı işlerini sigortalatan Apimaye için “sigorta dostu” bir şirket tanımını yapabiliriz. Emre Yıldırım, sigortanın önemini şöyle vurguluyor: “Üretim yapan bir firma olduğumuz için özellikle makine sigortaları bizim açımızdan ayrı bir önem taşıyor. Makinelerle ilgili yaşanabilecek risklerde üretimi aksatmamak için hızlı aksiyon alabilmek çok önemli. Sigortamız da bize bu hizmeti oldukça başarılı bir şekilde sağlıyor.” Apimaye’nin 100 kişilik personeli

de genel sigorta dışında ferdi kaza sigortasıyla güvence altına alınmış durumda. Yılda 100 bin lira sigorta bütçesi ayırdıklarını söyleyen Yıldırım’a göre, riskleri minimize ederek güven içinde çalışmak hem verimliliği hem de motivasyonu artırıyor.

İnovasyon yatırımlarına devam
Apimaye Arıcılık, bu yıl yeni ürünlerin yanı sıra piyasada yer alan geleneksel kovan tiplerine yönelik ekipman üretimine de ağırlık verecek. Emre Yıldırım, arıcıların sahip olduğu geleneksel kovanları termo kovanlardaki üstün özelliklerle entegre şekilde modernize edeceklerini söylüyor. Yıldırım, amaçlarının sektörde niteliksiz, standart dışı kovanlarla üretim yapan tek bir arıcının bile kalmaması olduğunu vurguluyor. Apimaye, inovatif ürünü termo kovanlar sayesinde satışlarını her yıl neredeyse iki katı artırıyor. Yıldırım, bu yıl yurtiçinde arı yetiştiricileri birlikleriyle ortak projelere ağırlık vereceklerini söylüyor. Yurtdışında da önde gelen arıcılık firmalarıyla işbirliği yaptıklarını vurgulayan Yıldırım, “Doğru arıcılık uygulamalarıyla ülkemizin bu alandaki gücüne güç katmak istiyoruz. Bu alandaki girişimlere tüm donanımımızla destek vereceğiz” diyor.



Apimaye Arıcılık Ekipmanı Genel Koordinatörü Emre Yıldırım: “Riskleri minimize ederek güven içinde çalışmak hem verimliliği hem de motivasyonu artırıyor.”



Rakamlarla Apimaye

Kuruluş yılı	2004
Faaliyet alanı	Kovan ve arıcılık ekipmanları üretimi
Çalışan sayısı	100 (25 beyaz yakalı)
Üretim kapasitesi	120 bin kovan / yıl
Sigorta bütçesi	100 milyar TL / yıl

Enerjisi yelkene de işe de yetiyor

Sigortacılık camiasının en sempatik simalarından. Az sayıda kadın yöneticilerinden. Liberal bir yönetim tarzına sahip ama her Aslan Burcu gibi liderlik onun ruhunda var.



Kariyerine, Türkiye'ye tek şubeli yabancı bankaların geldiği 1988'de Chemical Mitsui Bank'ın kurumsal krediler ve pazarlama bölümünde adım attı. Daha sonra sırasıyla Credit Lyonnais Bank'ta ve Koçbank'ta kurumsal bankacılık alanlarında yöneticilik yaptı. Yaşar Holding'de finans yöneticiliği deneyiminden sonra 2003 yılında sigortacılığa ilk adımını attı. Aon Sigorta Brokerliği ile giriş yaptığı sektörde kredi ve finansal sigortalarda uzmanlaş-

tı. Kariyerinde piyasaya yeni giren şirketlerin kuruluşunda ve yeniden yapılandırmalarında deneyim kazandı. Üç yıl sonra, 2006'da ise yine kuruluşunda görev aldığı Atradius'a ülke yöneticisi olarak atandı. Kendisini liberal bir yönetici olarak tanımlayan Eke, "karar almak konusunda her zaman herkesin görüşünü sorarım ama sonuca ulaşmak için de karar vermem gerekiyorsa da veririm" diyor. "Motivasyonum ve enerjim yüksek" diyen Selda Eke'ye göre öğrenmenin sonu

yok. Nitekim akademik tarafta da öğrenimine devam eden Eke, 1991 yılında yeterliliğini aldığı Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü'nde bankacılık doktorasının tezini vermeye hazırlanıyor. Sektördeki az sayıda doktoralı yöneticiden biri olmaya hazırlanan Eke, diğer yandan Yeditepe Üniversitesi'nde de ders veriyor. Öğrenmeyi sevdiği için öğretmeyi de sevdiğini söyleyen Eke, bilgisini paylaşmaktan hiç çekinmiyor. O yüzden bir soru

sorduğunuzda detaylı bir şekilde yanıtlıyor ya da ayaküstü bile olsa sizinle ilgiyle sohbet ediyor.

"Bu hayat okumaya yetmez" Okumak ve yeni bilgiler öğrenmek Atradius'un deneyimli yöneticisi için başka bir anlam taşıyor. Okumaktan vazgeçemediğini söyleyen Eke, "sanki bu hayat okumak ve öğrenmek için bana yetmeyecekmiş gibi" diyor. Hem yönetim kitaplarını hem de edebiyata ilgisi olduğunu



söyleyen Eke, iş yoğunluğunun yarattığı açıkları okuyarak kapatmaya çalıştığını ifade ediyor. Öyle ki her zaman 3-4 kitabı bir arada ve olabildiğince hızlı okuduğunu söyleyen Eke, şu sıralar Daniel Kahneman'ın beynin karar alma süreçlerini tahlil eden "Thinking, Fast and Slow" ile Hulki Cevizoglu'nun Osmanlı tarihi kitabını okuyor.

**Piyano da çalıyor,
yelken de basıyor**

Kitaplar dışında Eke'nin en fazla yapmaktan keyif aldığı hobileri arasında müzik ikinci sırada geliyor. Çocukluğunda almaya başladığı piyano dersleri sayesinde jazz, lounge ve klasik müzik tarzından hoşlanıyor. "Ancak hafta sonları piyano çalabiliyorum. Bir süredir ihmal etmişim ama şimdi telafi etmeye çalışıyorum" diyen Eke, büyük bir



müzik arşivine de sahip. Sosyal yaşamına gelince, akşamları ve hafta sonlarını sevdiklerine ayırdığını söyleyen Eke'ye sadece dostlarını izlemek ve görmek bile keyif veriyor. Evde 2 tane kedisi olan Selda Eke, onlarla ilgilenmeyi de çok seviyor. Spor konusunda ise yöneticilerin favori sporlarından olan yelkencilik Selda Eke için de

vazgeçilmez sporlardan. "Yelken sporuyla uğraşmayı ailecek seviyoruz" diyen Eke, yurtiçi tatillerinde Bodrum Karaincır'ı tercih ediyor.

Çoğu yönetici gibi klasik giyinmeyi seven Eke de bankacılığın getirdiği alışkanlıkla tercihini gri ve siyah gibi koyu renklerden yana kullanı-



yor. Burcuna gelince... tahmin etmesi çok zor değil. Hem burcu hem de yükselen burcu Aslan olan Eke, burcunun özelliklerini taşıyor.

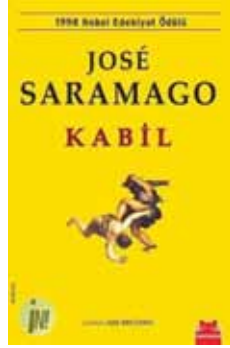


Bir Çift Ayakkabı

Sunay Akın
İş Bankası
Yayınları
192 sayfa

Sunay Akın, bu kez Bir Çift Ayakkabı'yla çıkıyor insanlık tarihinin bilinmeyen tozlu yollarındaki macerasına. Bir Çift Ayakkabı kimi zaman boya sandıklarındaki hayat ağacı imgesine dönüşüyor, kimi zaman koskoca bir padişahın imdadına yetişiyor. Ay'ın, sinemanın, sanatın, aşkın, savaşın, ve diğerlerinin tarihine ışık tutuyor.

Muhtaç olmasın diye, evden kaçan karısının ayakkabısının içine para koyan terk edilmiş koca kimdir? Van Gogh'un tablosunda ters çevirdiği ayakkabının sırrı... Abdülaziz İstanbul'u dünyaya nasıl gezdirdi? Hayat ağacı'nın boyacı sandıklarındaki sureti... Kız Kulesi, pabuçlarını nereye düşürdü? Galata Köprüsü'nden geçen en büyük ayaklara nasıl ayakkabı bulundu? Kıvrak hareketlerle oynatıyor kalemini Sunay Akın ve izini sürdüğü hikâyelerin her bir parçasını ustalıkla yerlerine yerleştiriyor.



Kabil

Jose Saramago
Çeviri: Işık
Ergüden
Kırmızı Kedi
Yayınevi
152 sayfa

Yazarları arasında bir dönem Koç Üniversitesi'nde ders veren Lerzan Aksoy'un da bulunduğu kitap, müşteri sadakati kavramını masaya yatırıyor. Yazarlar kuşku götürmez sanılan, iş dünyasında önemli olanın yalnızca müşteri sadakati olduğuna ilişkin söylenceyi 53 klişe önerme çerçevesinde irdeliyorlar. Sadakat Söylenceleri, "Tüm işletmelerin bir numaralı hedefi müşteri sadakati olmalıdır", "İşletmeler yeni müşteri edinmeye çalışmak yerine onları elde tutmaya çaba göstermelidir", "Daha sadık müşterilere sahip şirketlerin pazar payı her zaman daha büyük olacaktır", "Yeni müşteri edinmenin maliyeti, var olan müşteriyi elde tutmanın maliyetinin 5 katıdır" gibi kutsal kabul edilmiş sadakat uygulamalarının hangi koşullarda geçerli olduğunu anlatıyor. Bu kuralların her durumda uygulandığında şirkete ne kadar zarar vereceğini de gösteriyor.



Mutfaktaki
Tarifbaz
Julian Barnes
Çeviri: Özcan
Kabakçıoğlu
Resimleyen: Joe
Berger
Çiya Yayınları
128 sayfa

Çiya Yayınları'ndan keyifli bir yemek kitabı, Mutfaktaki Tarifbaz. Her ne kadar Barnes'ın kitabı "Kendisi için yemek pişirdiğim kadına" ithafıyla başlasa da aslında erkeklere hitap ediyor. Neden dersiniz, yemek tariflerini ve tarifçilerini dert edinen yazar, genelde mutfakla pek hasır neşir olmayan erkeklerin anlamakta zorlandıkları tarif ölçülerini dert ediniyor ve bu derdini de yaşadıklarından yola çıkarak kaleme aldığı hikâyelerle keyifli bir şekilde anlatıyor. Kendisini Tarifbaz olarak tanımlayan Julian Barnes, tutkusunu "sadece tadı yerinde, besleyici yiyecekler pişirmek" olarak tanımlıyor. Barnes'ın sadece arkadaşlarını zehirlemeyecek, repertuarını yavaş yavaş genişletmek amacıyla çıktığı yemek yolculuğunun sonucu "Mutfaktaki Tarifbaz" ortaya çıkmış. Kitap, mutfakla geç yaşta tanışan erkekler (ve kadınlar) için mutfak kültürü kazandırabilecek keyifli bir kaynak sayılabilir.



Mavi Köpeğin Gözleri

Gabriel Garcia
Marquez
Çeviri: Emrah
İmre
Can Yayınevi
128 sayfa

Rüyalar, kazalar, pişmanlıklar, inanç, özlem ve ölüm... Büyülü gerçekliğin gizemli ve puslu atmosferlerle buluştuğu bu öykülerde Gabriel García Márquez, yatalak bir genç adam, kedisinin bedenine girmek isteyen bir kadın, evladının ölümünün yaraladığı bir anne, ikizi ölen bir kardeş, gözleri çulluklar tarafından oyulan üç adam, kurbanını sabırla bekleyen ölüm meleği gibi birbirinden çok farklı kurgusal ve mitolojik

kahramanlara gönderme yapan kişiliklerin, bedensel ve düşünsel hassasiyet anlarını anlatıyor. Yazarın ilk eserlerini barındıran Mavi Köpeğin Gözleri, Márquez'in 1947-1955 yılları arasında yazdığı on iki öyküden oluşuyor. Kitap, tarzı, temaları, karakterleri ve bilhassa yazarın "Yüzyıllık Yalnızlık'a değişmem," dediği "Çullukların Gecesi" öyküsüyle bir Márquez şenliği.

KGS gişelerinde

35 TL'ye kadar olan alışverişlerde

AsyaCard **DİT**'iniz
DİT yoksa
yazın,
2792'ye
yollayın!

Deniz ulaşımında

DİT'la geç



hızla geç

Otobüslerde

Taksilerde dıtlayıp gidiyorsunuz.

Kart ücreti yok!



www.asyacard.com.tr

 **BANK ASYA**

www.bankasya.com.tr | 444 4 888



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