

Lüks araçların kasko bilmecesi

Sigorta
haftası
kutlanıyor

- Lüks araçların kaskosu nasıl hesaplanıyor?
- Genç ve bekar zenginlere kötü haber
- Araba fiyatına kasko



Ziraat Sigorta Genel Müdürü
Naim Temur: **"Banka tamam
sırada acenteler var"**

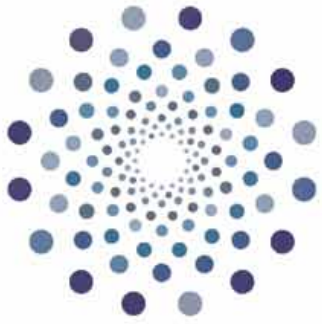
Aviva satışta zorlanabilir
Yabancı CEO'lar daha mı agresif?
Bu sistemde herkes kazanacak!



Hizmetlerimiz

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

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



Halka arzda kurumsal dokunuş
INVESTCO
Corporate Finance

Kurumsal Finansman Danışmanlığı

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

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



EDİTÖR

Ödeme sistemleri ve sigorta sektörü

Ödeme sistemlerinin bir numaralı aracı kredi kartları, her alanda hayatımızı kolaylaştırıyor. Ancak gündelik hayatta sağladığı onca faydaya rağmen dönem dönem “günah keçisi” olmaktan kurtulamıyor.

Bankaların aldığı kullanım ücretlerinden uyguladıkları faizlere kadar her yönüyle tartışılıyor. Gerekli gereksiz birçok dernek, kendilerince kartların dezavantajlarına dikkat çekiyor. Hatta kredi kartlarının sosyal patlamalara neden olacağını ileri sürenler bile var... Elbette bu tür tartışmalar geniş kitleleri ilgilendirdiğinden, tribünlere oynamak isteyen herkes kartlara yükleniyor. Kullanıcı değil kartları suçluyorlar. Bankalara kızanlar, bunu kredi kartları üzerinden yapmayı huy edinmiş görünüyor. Hadi kartlar suçlu diyelim, bu kartları bilinçsiz şekilde kullananların hiç mi günahı yok?

Amacımız kredi kartlarıyla ilgili tartışmaları tekrarlamak değil. Bu tür analizler değişik ortamlarda zaten yapılıyor. Bizim amacımız kredi kartlarıyla ilgili çok fazla konuşulmayan bir iki noktaya dikkat çekmek. Kredi kartlarının sigorta sektörü için önemine vurgu yapmak...

Malum artık kartlarla birikim yapılıyor, sigorta primleri ödeniyor. Peki bunlar alışveriş mi? Elbette değil. Diyelim ki bankada çocuğunuz için birikim hesabı açtınız. Bankada para biriktirmenin birkaç yolu var. Birincisi her ay şubeye gidip nakit yatırmak. İkincisi, EFT ya da havale yapmak. Üçüncüsü ve en kolay ise kredi kartıyla talimat vermek...

Aynı şekilde bir BES şirketine gidip bireysel emeklilik hesabı açtığınız diyelim. Her ay katkı payınızı nasıl ödeyeceksiniz? Elbette bunun en kolay yolu da kredi kartıyla talimat vermek. Zaten katılımcıların yüzde 70'i de öyle yapıyor. Yani her ay katkı paylarının yüzde 70'i kredi kartıyla ödeniyor. Aynı şekilde sigorta primlerinin yüzde 72'si de yine kartlarla ödeniyor. Belki de en çok kredi kartı kullanan sektör sigorta...

Bu açıdan ödeme sistemlerine biraz pozitif bakmak lazım. Günlük hayatımızı bu kadar kolaylaştıran, bize birçok hizmet sunan kredi kartlarını günah keçisi ilan etmek sizce de haksızlık değil mi?

Bu ayki sayımızda kredi kartlarının sigorta açısından önemini Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdürü Soner Canko ile konuştuk. İlginizi çekeceğinizi düşündüğümüz diğer bir söyleşi de Ziraat Sigorta Genel Müdürü Naim Temur ile yaptık. Ziraat Sigorta'daki gelişmeleri ve geleceğe ilişkin beklentileri konuştuk.

Kapak haberimizi yine ilginç bir konuya ayırdık. Lüks araçlara kasko yapıyor mu yapılmıyor mu? Yapılıyorsa hangi koşullar aranıyor?.. BES'le ilgili yeni düzenlemelerin getireceği artıları anlatmaya bu sayımızda da devam ettik. Her sayımızda olduğu gibi yine sigortayla ilgili yurtdışı gelişmeleri sizler için çevirdik...

Kısacası yine haber ve analizlerle dolu bir dergiyle karşınızdayız. Önümüzdeki ay görüşmek üzere...

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanın

Barış Bekar

akilliyasam@finansgundem.com

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozuturk@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

Kapak Fotoğrafı: Yuri Arcurs /shutterstock.com

Reklam Rezervasyonu
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

Haberler

18

Primlerin yüzde 72'si kartlarla ödeniyor
Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdürü Soner Canko ile söyleşi...

30

Şimdi sıra 'Afili' avukatlarda
Afili Bonus kartı alan avukatların bir yıllık mesleki sorumluluk sigortası primini DenizBank karşılıyor...

42

Sigortasız yelken açmayın!
Yat sigortaları deniz kazalarından siyasi risklere, volkanik patlamadan hukuki sorumluluk masraflarına oldukça kapsamlı teminatlar sunuyor...

52

Bu sistemde herkes kazanacak
Bireysel emeklilik sisteminde ikinci aşamaya geçildi. Yeni düzenlemeler umut veriyor.

60

İhracatçıya sigorta seferberliği
İhracatçılar, Mars ve Aon, şirketlere ihracat kredi sigortası ile ilgili bilgilendirme eğitimlerine başlıyor.

Söyleşi

32

"Banka tamam sırada acenteler var"
Ziraat Sigorta Genel Müdürü Naim Temur'la söyleşi.

56

"Türkiye'de çıkış açacak bir uygulama"
Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan

38

Hatıra ve hatırat insanı
Ünlü yazar ve belgeselci Nebil Özgentürk ile keyifli bir sohbet...

Dünya

20

Aviva satışta zorlanabilir
Allianz'dan finansal baskı uyarısı
Gizli ücretler sigortalıyı vuruyor
Çin, İran'a ambargoyu deliyor
ACE'ye yeni bölge CEO'su

Yazarlar

14

Yabancı CEO'lar daha mı agresif?
Kayhan Öztürk ile Sigorta Kulisi

50

Meme kanseri gerçeği
Dr. Ali Akıncı

36

İtalya deneyimi ne anlatıyor?
Zeynep Turan

25

Yaşam evreleri ve sigortanın gülün yüzü
Ertuğrul Bul

60

BES'te değişim ne getiriyor?
Alp Keler

Life

Style

64

Çalışanlarını evinde ağırlıyor
ACE Group Türkiye Genel Müdürü Ebru Gürtan

NURTEN HANIM İÇİN
ALTIN MEVDUAT

SEYFİ BEY İÇİN
BİRİKİMLİ MEVDUAT

NURİ BEY İÇİN
VADELİ MEVDUAT

ARZU HANIM İÇİN
YATIRIM FONLARI

CENGİZ İÇİN
İNTERNET MEVDUAT



EKONOMİNİN KAHRAMANLARI

ÇOK ÇALIŞTILAR. HESAPLADILAR. "NEDEN OLMASIN!" DEDİLER. TASARRUF ETTİLER.
GELECEKLERİNE HÜKMETTİLER. ONLAR EKONOMİNİN KAHRAMANLARI! HERKES KAHRAMAN OLABİLİR Mİ?
NEDEN OLMASIN!

**EKONOMİNİN
KAHRAMANLARI**

Yeni markası: “Kurumsal Sigortalar”

Güneş Sigorta, Kurumsal Sigortalar bölümünü farklı bir marka olarak konumlandırıyor. Bu sayede şirket, dinamik ve yepyeni yüzle sektörde fark yaratmaya hazırlanıyor. Güneş Sigorta Kurumsal Sigortalar, sahip olduğu deneyimle kurumların farklılaşan ihtiyaç ve risklerine özel çözümler sunacak. Kurulduğu günden bu yana Türk Hava Yolları’ndan İDO’ya, Eren Holding’den Zorlu Holding’e kadar pek çok büyük kurumu ve projelerini güvence altına alan Güneş Sigorta Kurumsal Sigortalar, bundan böyle kendi markasıyla yola devam edecek.

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, büyük bir kurum olmanın farklı riskler barındırdığını ve bu risklerin faaliyette bulunulan sektöre göre değişkenlik gösterdiğini belirterek, “İşte bu nedenle sigortacının tecrübesi ve riskleri doğru ve eksiksiz bir biçimde analiz etmesi büyük önem taşıyor. Güneş Sigorta olarak son derece dinamik ve tecrübeli bir ekibe sahibiz. Güneş Sigorta Kurumsal Sigortalar’ın denevimli ve

uzman kadrosu, yurtdışında sahip olduğu güçlü reasürans bağlantıları, analitik çözüm yeteneği ve yenilenen hizmet anlayışıyla artık daha da önemli projelere imza atacağına inanıyorum” dedi.

Öte yandan konut ürünlerini de sigortalıların ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda yenileyen Güneş Sigorta, “Güneşli Ev” ve “Güneşli Ev Ekstra” ürünleri ile pek çok riskin yanı sıra bina ve eşyaları da yeni değer esasıyla sigortalıyor, elektronik cihazlar da güvence altına alınıyor. Güneşli Ev Ekstra ayrıca garajdaki araçlardan çevre düzenlemesine, akvaryum teminatından gıda bozulmasına kadar her türlü ihtiyaca da cevap veriyor. Güneşli Ev ve Güneşli Ev Ekstra ürünlerinde kira kaybı da teminat altına alınıyor. Güneş Sigorta, konut sigortası sahiplerine özel olarak geliştirdiği “Onkoloji Destek Paketi” ile Türkiye’nin uzman doktorlarının ikinci görüşünü sunuyor, onkolojik hastalıkların tetkik ve tedavisi sırasında yüzde 70’e varan indirimler sağlıyor.



Baltacı, Güneş Sigorta’da

Güneş Sigorta İstanbul Hasar Müdürlüğü’ne Haluk Baltacı getirildi. 46 yaşındaki genç yönetici, yıllarca Ray Sigorta’nın hasar ve rücu müdürlüğünü yürütmüş, 2007-2012 yılları arasında Groupama Sigorta’da da bireysel hasar ve rücu müdürü olarak görev yapmıştı. Görev süresince hasar performans sisteminin kurulması, hasar-rücu entegrasyonu, hasarın merkezileştirilmesi gibi önemli projeleri yöneten Baltacı, Nisan 2012 itibarıyla Güneş Sigorta’da İstanbul Hasar Yönetimi Müdürü olarak göreve başladı.



Abdurrahman Özçiğir

CPP ve Şekerbank arasında kart koruma hizmeti için işbirliği anlaşması yapıldı. Buna göre CPP’nin kart koruma ürünü, Şekerbank müşterilerine SBN Sigorta güvencesiyle “Cüzdan Dostu Kart Koruma Programı” adı altında sunulacak. Şekerbank müşterileri, dünyanın

CPP-Şekerbank işbirliği

her yerinde cüzdanlarındaki tüm plastik kartların çalınması ve kaybolmasına karşı teminat altına alınacak, asistans hizmetlerinden de faydalanabilecek. Kart sahipleri, kayıp çalıntı gibi durumlarda bildirim öncesi 3.000 TL’ye, bildirim yaptıktan sonra ise 50.000 TL’ye kadar yetkisiz kullanıma karşı teminat altında olacak.

CPP Türkiye Ülke Müdürü Dr. Selnur Güzel, işbirliğiyle ilgili “Türkiye’de de yaptığımız iş ortaklıkları bizim için büyük önem taşıyor. Şekerbank’la yaptığımız anlaşma da bunu açıkça

ortaya koyuyor” değerlendirmesini yaptı. Müşterilerine her zaman ayrıcalıklı hizmetler sunduklarını dile getiren Şekerbank Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Abdurrahman Özçiğir ise “Bu yeni ürünümüzle Şekerbank müşterileri cüzdanlarındaki kredi ve ATM kartları dahil tüm plastik kartların çalınması, kaybolması gibi risklere karşı kendilerini güvende hissedecekler. CPP’nin bu alandaki global tecrübesiyle müşteri memnuniyetine de büyük katkı sağlayacağımızı düşünüyorum” dedi.

Önce Huzur.

Dünya çapında, 100 yılı aşkın süredir elde ettiğimiz deneyimlerimiz, bize çok önemli şeyler öğretti... Milyonlarca sigortalımızın hayattaki en önemli öncelikleri; evde huzur, işte güven ve yolda sevdiklerinizi de kapsayabilen bir güvence... Biz, bu yüzden, ürettiğimiz her bir poliçeyle, sunduğumuz tüm hizmetlerle bu beklentileri karşılıyoruz. Hayatınızın her köşesinde, sahip olduğunuz değerleri kapsamlı şekilde korumak için, **HDI Sigorta** daima yanınızda.



444 8 HDI

www.hdisigorta.com.tr

HDI
Sigorta

AonBenfield Türkiye 10 yaşında



Servet Gürkan

Sigorta ve Reasürans Brokerliği şirketi AonBenfield, Türkiye’de 10’uncu yaşını kutluyor. AonBenfield Türkiye CEO’su Servet Gürkan, on yılda Türkiye’de piyasa lideri olduklarını dile getirerek, AonBenfield’in Türkiye’yi bölgesel bir merkez haline getirip, çevre ülkelere

açılmayı hedeflediğini belirtti. Gürkan, amaçlarının Türkiye’yi bölgesel bir merkez haline getirerek Türki Cumhuriyetler, Ortadoğu, Kıbrıs, Balkanlar gibi bölgelerdeki reasürans faaliyetlerini Türkiye’den koordine etmek olduğunu söyledi.

Aon Benfield olarak yaptıkları işleri reasürans brokerliği ve risk yönetimi olarak iki gruba ayıran Gürkan, “Türkiye’de çok hızlı bir gelişme gösterdik. 10 yıldır, her yıl yaklaşık yüzde 20 büyümeyle 10’uncu yılımıza geldik. Türkiye’deki pazar payımız yaklaşık yüzde 50” dedi.

2002 yılında Türkiye’de bir sigorta ve reasürans brokerlik şirketini satın alarak piyasaya giren Aon, 2008 yılında da global pazarın bir başka dev şirketi Benfield’i satın almıştı. Dünyadaki cirosu 11 milyar dolar olan Aon, halen dünyada 61 bin çalışanıyla, 550 ofiste, 120 ülkede faaliyet gösteriyor. Aon, aynı zamanda ünlü futbol kulübü Manchester United’in sponsoru.

Motosiklet sürücüleri dikkat!

Allianz Grup Teknoloji Merkezi uzmanları, soğuk kış günlerinin ardından uzun süre günlük trafikten uzak kalan motosiklet sürücülerine, yapmaları gereken hazırlıklar konusunda tavsiyelerde bulunuyor.

Uzmanlar, motosiklet kullanımında reflekslerin önemine dikkat çekiyor ve motosiklet sürücülerinin reflekslerinin uzun dönem aranın ardından

yavaşladığına ve bu durumun günlük trafikte kazalara neden olabileceğini belirtiyor. Uzmanlara göre, trafiğe çıkmadan önce açık alanda fren ve gidon hâkimiyeti konusunda pratik yaparak reflekslerin güçlendirilmesi

bu riski azaltıyor. Allianz Grup Teknoloji Merkezi uzmanlarının motosiklet sürücülerine diğer tavsiyeleri de şöyle:

“Motosikletlerin trafiğe çıkmadan önce tam donanımlı şekilde teknik serviste kontrol-

den geçerek yeni sezona

hazırlanması olası kaza riskini azaltacaktır.

Motosikletin fren pedalları, fren yağı, lastikleri, lastik basınçları,

göstergeleri ve ışıkları kontrolden geçirilmelidir. Bu kontroller, beklenmedik bir kaza durumunda kontrolü sağlamak ve şeritten çıkmamak için önleyici unsur oluşturacaktır.”



Recep Koçak

Işık’tan e-sağlık desteği

Işık Sigorta, teknoloji destekli yol yardım projesi “My Mobility”den sonra, acil sağlık desteği sağlayan “MyCare” uygulamasını başlattı. Işık Sigorta’nın Europ Asistans desteğiyle hayata geçirdiği MyCare uygulaması evde, tatilde veya yolda tek başlarına dahi olsalar sigortalılarına bir sağlık problemi yaşadıklarında acil yardım hizmeti sağlayacak.

Teknolojinin yoğun olarak kullanıldığı bir sektörde şirketlerin teknolojiyi yakından takip etmek zorunda olduklarını vurgulayan Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, e-sigortacılık gibi e-acil destek uygulamalarının pazar koşulları ile birlikte daha da gelişeceğini ve teknolojinin daha fazla kullanılmasını zaruri hale getirdiğini söyledi.

7 gün 24 saat sigortalıların yurtdışında da acil yardım sağlık desteği alabileceği MyCare uygulaması önce iPhone’larda, daha sonra ise diğer akıllı telefonlarda kullanılabilir.

Sigortalılar ISIK MyCare’i yükleyerek sağlık sigortası poliçelerini, profillerini ve kişisel sağlık karnelerini (kan grubu, yaş, boy, kilo, kronik hastalıklar) kaydedebilecekler.

YANINIZDA YAKININIZDA...

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



Groupama

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

Anadolu'da Musa Ülken dönemi



Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su'nun emekli olmasıyla birlikte şirketin dümenine içerden bir isim geçti. Anadolu Sigorta birinci Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Musa Ülken, genel müdür olarak atandı. Anadolu Sigorta'da 34 yıldır görev yapan Ülken, 1953 yılı Tarsus doğumlu. İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi İktisat-Maliye Bölümünden mezun oldan Ülken, iş

kariyerine 1978 yılında Anadolu Sigorta hasar müdürlüğünde başladı. Bu serviste memur olarak başlayan Musa Ülken, 1984'de servis yetkilisi yardımcılığına, 1988'de de servis yetkililiğine yükseldi. 1990'da kaza müdürlüğü servis yetkililiğine terfi eden Ülken, 1991'de II. Müdürlüğe, 1992'de müdür yardımcılığına

yükseldi. 1993 yılında müdür olarak atanan Ülken, 1997'de Marmara Bölge Müdürlüğü'ne, 2002'de ise Kadıköy Bölge Müdürlüğü'ne atandı. 2004 tarihine kadar bu görevini sürdüren Musa Ülken, 1 Ağustos 2004 tarihinde genel müdür yardımcısı oldu. Ülken bu atama ile birlikte Anadolu Sigorta'ya şirket içinden atanan ilk genel müdür oldu.

200 çocuk okula döndü



Garanti Emeklilik, İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü ve Boğaziçi Üniversitesi iş birliği ile okul saatleri dışında para karşılığı çalışan ilköğretim öğrencilerini okula kazandırıyor. "İşimiz Okumak" adlı proje kapsamında 200'ün üzerinde çocuk çalışmayı bırakarak okullarına döndü. Sosyal sorumluluk projesinde ilköğretim çağındaki çalışan çocukları hedefleyen Garanti Emeklilik bu soruna bir nebze

olsun çözüm üretmeye katkı sağlıyor. Garanti Emeklilik'in çalışan ilköğretim öğrencilerini başta sokaklar olmak üzere iş yerlerinden uzaklaştırmak, onların sadece okullarında olmalarını sağlamak amacıyla hayata geçirdiği "İşimiz Okumak" projesi 2010 yılından beri sürüyor. Projenin başlangıcından bugüne kadar İstanbul'da, para karşılığı çalışan çocukların yoğun olarak bulunduğu 11 ilçedeki 26 okulda, yaklaşık 2.500 ilköğretim öğrencisi ve ailelerine ulaşıldı. Garanti Emeklilik çalışanlarının gönüllü olarak desteklediği çalışmalar sonucunda bugüne kadar 200'ün üzerinde çocuğun sokaklardan ve çalıştıkları işlerden koparak, tamamen okullarına dönmesi sağlandı. Kısa bir sürede büyük başarı elde eden proje, sosyal sorumluluk alanında 3 prestijli uluslararası ödüle (IPRA, Global ve EMEA Sabre Ödülleri) de layık görüldü.

Chartis'ten zenginlere özel hizmet

Chartis Türkiye'de Özel Müşteriler Grubu'nun lansmanı yapıldı. Özel Müşteriler Grubu yüksek kıymetli varlıklara sahip müşteriler için özel olarak kuruldu. Chartis böylece önemli sayıdaki en zengin ve saygın kişileri sigortalatacak. Türkiye'de 2014 yılında dolar milyoneri sayısının 45.000'i aşacağı tahmin ediliyor. Chartis Türkiye Genel Müdürü



Süleyman Sağıroğlu, "Sektörde ilk olmamız Chartis Türkiye için heyecan verici bir durum. Yüksek değerli varlıkların sigortalımasında özel müşteriler grubu dünyada öncü bir pozisyona sahip" dedi. Bu gruptaki müşterilere sunulan sigorta hizmetleri arasında şunlar var: Tüm dünyada geçerli All risk konut eşya teminatı, özel sanat eseri ve antika koleksiyonlarına özel bir teminat, mücevherler için tüm dünyada geçerli alt risk teminatı, standart araçlara olduğu kadar yüksek değer ve performansa sahip araçlar için kasko teminatı.

Tüm dünyadan sorumlu Özel Müşteriler Grubu Yöneticisi Ann Owen ise şunları söyledi: "Piyasada öncü olacak teminatlarımızı üst düzey hasar sonrası hizmetlerimiz ile destekleyeceğiz. Bununla birlikte sigortalılarımızın değerli koleksiyonlarının güven altında korunduklarının yanı sıra risk yönetimi hizmeti de sağlayacağız."

Size bir şey olmasın.

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

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

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



Liberty
Sigorta®

Axa, etik beyannamesini imzaladı



Cemal Ererdi,
Axa Sigorta Genel Müdürü

Axa Sigorta, sigorta sektöründe Türkiye Etik ve İtibar Derneği'ne (TEİD) destek veren ilk ve tek şirket oldu. Axa Sigorta'nın da aralarında bulunduğu, Türkiye'nin sektöründe önde gelen kurumlarından oluşan Türkiye Etik ve İtibar Derneği (TEİD) üyeleri, ortak değerlerinin somut bir ifadesi olarak Etik Beyannamesi'ne imza attı. Birçok değişik sektörden üyeye sahip Türkiye Etik ve İtibar Derneği, iş yaşamındaki etik kuralları şirketlerin yazılı kültürünün bir parçası haline getirmek ve evrensel etik ilkelerinin Türkiye toplumu tarafından benimsenmesi ve uygulanması amacı ile kuruldu. Sektörde lider ve öncü konumu ile dikkat çeken Axa Sigorta, sigorta sektöründe TEİD'e destek veren ilk ve tek

şirket oldu. Konunun önemine dikkat çeken Axa Sigorta yetkilileri "Şirket yapımız içinde etik ve uyum çok önceden beri üstünde titizlikle durduğumuz bir konu. Sadece bu alanda çalışan bir departmanımız mevcut. Sektördeki lider konumumuz gereği, örnek teşkil etme misyonumuz olduğuna inanıyor ve etik kurallara, hem şirket hem de çalışan seviyesinde azami özen gösteriyoruz. Dolayısıyla iş yaşamında etik kurallarının getirdiği sorumlu davranışların Axa Sigorta'da kurum kültürünün bir parçası haline geldiğini memnuniyetle söyleyebiliriz. Bu nedenle etik kurallarının böyle ortak bir duruş ile tüm sektörlerle ve nihayetinde tüm Türkiye'ye yayılması ümidini taşıyoruz" dedi.

Görme engellilere kayak keyfi

HDI Sigorta, sosyal sorumluluk bilinciyle engelliler yararına bir projeye daha destek verdi. Altı Nokta Körler Derneği'nde eğitim gören görme engelli 25 kişi, İstinye Rotary Kulübü'nün bu yıl 11'incisini düzenlediği Uludağ'daki 'Nesrin Demircioğlu Engelliler Kayak Kampı'na katıldı. HDI Sigorta'nın da sponsor olarak desteklediği projede, görme engelliler kayak yapmanın zevkini yaşadı.

İstinye Rotary Klubü Gelecek Dönem Başkanı ve 35 yıllık sigortacı olan Fazıl Durgun, HDI'nin sosyal sorumlulukla ilgili duyarlılığını bildiklerinden dolayı şirkete başvurduklarını ve HDI Sigorta Genel Müdürü Orhan Arıkçı'nın olumlu yaklaşımından çok memnun kaldıklarını söyledi. Durgun, "HDI Sigorta'nın verdiği sponsorluk desteğiyle sekiz yıldır kullandığımız kayak kıyafetlerini yeniledik. Kamp bittiğinde öğrencilerimizin hepsi çok mutluydu" dedi. HDI Sigorta Genel Müdürü Orhan Arıkçı ise,



Orhan Arıkçı

Fazıl Durgun

şirket olarak sosyal sorumluluk kapsamında insanlık adına bir misyon üstlendiklerini söyleyerek; "HDI Sigorta olarak, hem kendi çalışanlarımıza hem de çevreye daha duyarlı ve bir ekip yaklaşımıyla hareket etmeye başladık. Bu projeye de katkı sağladığımızdan ötürü çok mutluyuz. Oradaki öğrencilerle güzel paylaşımlarımız oldu. Kampa katılan görme engellilerin içindeki sevgiyi,

mutluluğu ve hayata pozitif bakışlarını gördükçe çok keyif aldım. Ben orada HDI Sigorta'nın genel müdürü değildim, gönderdiğim para da hiç önemli değildi. Önemli olan o insanların mutluluğunu görmektir" dedi. HDI Sigorta olarak sosyal sorumluluk projelerinde öncü olduklarını söyleyen Arıkçı, tüm sigorta şirketlerini sosyal sorumluluk projelerine daha fazla önem vermeye çağırdı.

Biz evinizi değil, yuvanızı sigortalarız.

Sigortalatmak başka, ERGOLATMAK başka.

www.ergoturkiye.com

ERGO





Yabancı CEO'lar daha mı agresif?

Geçen sayımızda sigorta şirketleriyle birlikte üst düzey yöneticilerin de yabancılaştığını yazmıştık. Ancak yabancı CEO'ların avantajları kadar dezavantajları olduğuna dair bir telefon aldık. Örneğimiz BES şirketleriyle ilgili...

Yabancı CEO'ların çok agresif davrandıklarını söyleyen bir şirketin yöneticisi, "Çünkü onlar bu pazara gelip geçici bakıyor. Onun için de BES'in büyümesinden çok hedefleri tutturmaya yönelik faaliyetlerde bulunuyorlar. Örneğin ING Emeklilik, son zamanlarda en fazla aktarım yapan şirketlerin başında geliyor" dedi.

Elbette biz bu aktarımları, yani portföylerin başka bir sigorta şirketine taşınıp



taşınmadığını göremiyoruz. Ama bir yöneticinin bu sitemini de aktarmadan

geçemedik. Daha önce de yabancı CEO'larla yönetilen Fortis (Cardif), Groupama Emeklilik gibi şirketler aktarımlara teşvik veriyordu. Şu anda yerli yöneticilerle yönetildiklerinden midir bilinmez ama aktarımlara sıcak bakmıyorlar.

BES'te katılımcıların şirket değiştirmesi serbest. Ancak şirketlerin toplu aktarımları teşvik etmesi yasak. Nitekim Hazine, gerekirse bu konuda şirketlere ceza bile kesiyor. Bu durumu hatırlattığımızda aynı yönetici şu yanıtı verdi:

"Hazine ceza kesse ne olacak ki? Ceza iki yıl sonra kesiliyor. O da 20 bin lirayı geçmiyor. O zamana kadar buradaki CEO hedeflerini tutturmuş, bonusunu almış olarak başka bir ülkeye transfer oluyor."

Ezber bozan ürün!

Son dönemlerde herkes Aegon Emeklilik tarafından çıkarılan bir hayat sigortası ürününü konuşuyor. "Prim İadeli Hayat Sigortası" adlı bu ürün "Sizin olanı size geri veriyoruz" sloganıyla pazarlanıyor. Adı üstünde bir hayat sigortası ürünü. Ancak buna karşılık sistemde kaldığınız sürece başınıza bir aksilik gelmezse (vefat etmezseniz) ödediğiniz primlerin tamamını size geri ödüyor. Kısacası geleceğinizi güvenceye almak için seçtiğiniz sigorta süresi sonunda ödemiş olduğunuz primler size iade ediliyor.

Prim İadeli Hayat Sigortası'nın bu avantajından yararlanmak için minimum 12 yıldan başlayarak tercihe göre 15, 18, 24 veya 30 yıla kadar devam eden ve aylık, üç aylık, altı aylık ve yıllık ödemeler yapmak gerekiyor. Örneğin 30 yaşındayken her ay 30 dolar prim ödemek üzere bu ürünü satın alan sigortalının

vefat etmesi durumunda, şirket o kişinin varislerine 20 bin dolar ödüyor. Süre sonunda katılımcının başına bir şey gelmezse ödediği primleri geri alıyor. Sistemden erken ayrılması durumunda ise katılımcıya herhangi bir ödeme yapılmıyor. Peki ilk aşamada hayat sigortalısının mantığına aykırı gibi görünen bu üründe şirket parayı nasıl kazanacak? Başka bir anlatımla vefat durumlarında ödeyeceği tazminatı nasıl karşılayacak? Muhtemelen yatırılan primlerin bir kısmı koruma amaçlı ayrılacak. Ya da şirket, katılımcıların çoğunun sistemden erken ayrılacağını ve bu yolla havuzda para birikeceğini de hesaphıyor olabilir.

Bu arada, sigortalı açısından çok cazip görünen bu ürünün benzerlerini önümüzdeki günlerde diğer şirketlerin de çıkarma hazırlığında olduğunu belirtelim.

8 bin liraya sevindik!

HDI Sigorta Genel Müdürü Orhan Arıkcı, sektörün ilginç yöneticilerinden biri. Hem TSRŞB (Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği)



hem de sektör toplantılarında ilginç çıkışlarıyla bildiklerini söylemekten çekinmiyor. Arıkcı, geçen ay Sigortacı Gazetesi tarafından düzenlenen "Sigortacılığın Geleceğinde Dağıtım Kanalları" konulu panele katıldı. Panelistleri sonuna kadar dinledikten sonra, panelin soru-cevap kısmında söz alarak ilginç bir itirafta bulundu. Panelin amacına ulaşan konuşmalarından yoksun olduğunu dile getiren Orhan Arıkcı, sitemini şöyle dile getirdi:

"İki saattir konuşulanları dinliyorum ama geleceğe ilişkin bir sunum yok. Herkes kendi bakış açısından derdini anlatıyor. Oysa sektörün gündemi çok farklı. Biz kaç yıl sonra ilk kez 8 bin lira kâr ettik diye sevinyoruz. Sigorta sektörü yöneticisi olarak amacımız ve hedefimiz küçücük bir kâra bile sevinmek olmamalı. Gündemimiz çok daha farklı olmalı. Yıllardır sadece tarife ve fiyat konuşuyoruz."



İyi kumaşa, iyi terzi gerekir!

Sizi tanıyor, farklılaşan ihtiyaç
ve risklerinize özel çözümler
sunuyoruz.

GÜNEŞ SİGORTA

KURUMSAL SİGORTALAR

www.gunessigorta.com.tr | 444 1957

Yurtdışına özel sağlık planları...

Yurtdışına çıkanların sayısı her geçen gün artıyor. Yapı Kredi Sigorta, yurtdışında geçerli 3 farklı sağlık sigortası ve Acil Yardım Merkezi'yle 7 gün 24 saat kapsamlı sağlık güvencesi sağlıyor...

Yaz aylarının iyice kendini hissettirdiği bugünlerde tatil sezonu açıldı. Hem ulaşım maliyetlerinin eskiye oranla ucuzlaması hem de Avrupa ülkelerinde fiyatların düşmesi yurtdışında tatil yapanların sayısını artırıyor. Eskiden hayali bile uzak olan pek çok yerde şimdi rahatlıkla tatil yapmak mümkün.

İş ve ziyaret amaçlı yurtdışına çıkanların sayısı da epey fazla... Nitekim TÜİK istatistiklerine göre geçen yıl yaklaşık 6 milyon 300 bin kişi yurtdışına çıkış yaptı. Bu çıkışların yaklaşık 3 milyonu turizm ve ziyaret amaçlıyken 2 milyona yakını iş seyahatlerinden oluşuyor. Potansiyel bu kadar yüksek olunca yurtdışında geçerli olan sağlık sigortaları da büyük önem kazanıyor.

Sağlık sigortaları, gerek sigortalı sayısı gerekse prim

tutarı açısından her geçen yıl büyüyor. 2011'de bu alandaki toplam prim tutarı 2 milyar TL'ye yaklaştı. Bu rakam, 2010'a göre reel olarak yüzde 6 büyümeye işaret ediyor. Bu büyümede yurtiçi sigortalı sayısındaki artış kadar seyahat sağlık sigortaları da etkili oluyor.

Yurtdışında geçerli olan sigortalar, belirlenen süreler içinde kaza ve hastalık sonucu oluşan beklenmedik sağlık giderlerini karşılıyor. Özellikle Schengen vizesi için zorunlu olarak seyahat sağlık sigortası yaptırılması gerekiyor. Bununla birlikte seyahat sigortası, acil ve beklenmedik sağlık giderlerini belli bir limitle karşılarken yüksek giderlerde yeterli olmayabiliyor. Bu nedenle yurtdışı teminatı daha yüksek limitli olan bir sağlık sigortası poliçesine sahip olmak özellikle de sık sık yurtdışına çıkanlar için önem kazanıyor.

Sağlık branşında son 6 yıldır aralıksız sektör lideri olan Yapı Kredi Sigorta, 2011 sonu verilerine göre 413 milyon TL'yi aşan prim üretimiyle yüzde 20.67 pazar payına sahip. Yapı Kredi Sigorta'dan yurtdışında geçerli teminatı bulunan sağlık sigortası alan sigortalıların oranı da yüzde 30'a ulaşıyor. Yurtdışında geçerli sağlık sigortaları genelde yurtdışı gezisiyle ilgili olarak zorunlu alınıyor. Yıllık olarak ayrı bir

poliçe şeklinde de yaptırılabilir. Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Banu Darcan, "Yurtdışında geçerli sağlık sigortası ürün ve planlarımızın yanı sıra Türkiye'de ikamet eden kişilerin yurtdışında gerçekleşen tedavilerinin de kapsama alındığı ürün ve planlarımız da mevcut" diyor.

Yurtdışına sık seyahat edenlerin mutlaka acil durumlar için seyahat sağlık sigortası yaptırması gerektiğine işaret eden Darcan, acil durumlar dışındaki tedaviler ve teminatlar için yurtdışında da geniş teminatlar sunan bir sağlık sigortası yaptırılmasında da fayda olduğunu düşünüyor. Bu hizmeti almak için sigortalılar yurt dışı yatarak ve ayakta tedavi teminatlarının geniş verildiği bir ürünü, fiyat farkını da ödeyerek satın alabiliyor.

Yapı Kredi Sigorta'nın sağlık sigortası alanında her bütçeye uygun geniş bir ürün yelpazesi bulunuyor. Şirket, hem kısa hem de uzun vadeli yurtdışı seyahatleri için üç farklı sağlık sigortası sunuyor:

Can Sağlığı Sigortası

Multi ve Ekstra planlarıyla yurtdışındaki sağlık giderlerine ilave olarak yurtdışında oluşan ameliyat ve yatarak tedavileri de belli bir limitle ve yüzde 20 oranında sigortalı katılımıyla

teminat altına alıyor. Bu üründe özellikle Türkiye'de tedavisi mümkün olmayan giderlerde yurtdışı teminat limiti 300 bin dolara yükseliyor. Bir yıllık poliçe süresi içerisinde toplam 3 aydan fazla yurtdışında kalınması durumunda ise yurtdışında gerçekleşen giderler kapsam dışında tutuluyor.

WIP (WorldCare Insurance Plan)

Yurtdışında geniş teminatlar sunan bu ürün, yurtdışında gerçekleşen sağlık giderlerini de geniş limitlerle teminat altına alıyor. Uygun planda ABD ve Kanada dışında tüm dünyada gerçekleşen yatarak tedavi giderleri limitsiz karşılanıyor. ABD ve Kanada'da gerçekleşen yatarak tedavi giderleri ise tercihe bağlı olarak limitli karşılanabiliyor. Poliçede, ABD ile Kanada hariç tüm dünyada geçerli olmak üzere ayakta ve yatarak tedavi teminatlarını içeren 6 farklı seçenek bulunuyor. Bu ürünle yurtdışında vefat eden sigortalının cenazesinin havayoluyla nakli veya bulunduğu yerde defnedilmesi giderleri belli bir limit dahilinde güvenceye alınıyor. Bir poliçe yılı içerisinde kesintisiz olarak 3 aydan fazla yurtdışında kalınması durumunda oluşan giderler karşılanmıyor.



Banu Darcan

Seyahat Acil Sağlık Sigortası
Tüm dünyada yapılacak seyahatlerde kaza ve ani hastalık durumunda, sigortalılara Avrupa Birliği normlarında güvence sağlıyor. Aynı zamanda sağlık danışmanlığı ve asistans hizmetleri sunuyor. Bu ürün, kaza sonucu oluşan sağlık giderleri ile sigorta başlangıç tarihinden sonra ortaya çıkan ani ve beklenmedik hastalıklar nedeniyle oluşan harcamaları belli bir limitle kapsama alıyor. Hastalık sonucu oluşan giderlerde olay başına belli bir muafiyet uygulanmakla birlikte, bu üründe tıbbi danışmanlık, acil tıbbi nakil ve cenazenin yurda getirilmesi teminatları da yer alıyor. Bu ürün bir haftalık, 15 günlük, 30 günlük ve benzeri kısa süreler için alınabildiği gibi bir yıllık olarak da alınabiliyor. Poliçenin yıllık yaptırılması durumunda her bir seyahat için maksimum 90 güne kadar teminat veriliyor.

24 saat asistans hizmeti
Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Banu Darcan, yurtdışı sağlık sigortası hizmetinin sorunsuz verilebilmesi için buna uygun hizmet akışının da olması gerektiğine işaret ediyor. Nitekim WIP Sağlık Sigortası ve Seyahat Acil Sağlık Sigortaları'nda yurtdışında gerçekleşen tedavilere ilişkin organizasyon ve tıbbi danışmanlık hizmeti Yapı Kredi Sigorta Acil Yardım Merkezi tarafından veriliyor. Sigortalının yurtdışında aniden hastalanması veya bir kaza geçirmesi durumunda, kendisi ya da eşi, arkadaşı, doktoru veya



hastane görevlisi, Yapı Kredi Sigorta kartında belirtilen acil yardım telefonunu arayarak durum hakkında asistans firmayı bilgilendiriyor. Günün 24 saati hizmet veren firma, dünyanın neresinde olursa olsun hastaneler ve doktorlarla irtibata geçiyor, hastane faturalarının asistans firma adına düzenlenmesi için gerekli işlemleri yapıyor, sigortalının ailesiyle temasa geçerek onları sigortalının sağlık durumu ve uygulanan tedavi hakkında bilgilendiriyor ve gerekiyorsa sigortalının ülkesine gönderilmesini sağlıyor. Asistans firma ayrıca, gerekli görüldüğünde kendi ülkesine döndükten sonra da sigortalının hastaneye yatırılması için gerekli işlemleri yürütüyor.

Bölge sınırlaması yapılabiliyor
Peki poliçeler nasıl hesaplanı-

yor? Yurtdışında geçerli olan sağlık poliçelerinde genellikle ülke ayrımı yapılmıyor. Ancak tıbbi işlemlerin fiyatlarının çok yüksek olması sebebiyle bazı ürünlerde özellikle ABD, Kanada gibi ülkeler kapsam dışı bırakılabiliyor. Banu Darcan, poliçe fiyatlarına etki eden faktörleri ise şöyle özetliyor: "Genel olarak yurtdışındaki tıbbi işlemlerin maliyetleri dikkate alınarak poliçe fiyatı belirleniyor. Ancak örneğin, ABD-Kanada gibi tıbbi işlemlerin fiyatının çok yüksek olduğu ülkelerin geçerli olduğu sağlık planlarında fiyat belirlenirken bu maliyetler de dikkate alınıyor. Aynı zamanda yurtdışında sigortalının sorun yaşamadan sağlık hizmeti alabilmesi için asistans hizmetleri gibi organizasyonların da fiyata etkisi bulunuyor." Poliçe satın alırken nelere

Neden Yapı Kredi Sigorta?

- * Sağlık branşında son 6 yıldır aralıksız sektör lideri.
- * Adil, etik ve tutarlı politikaları doğrultusunda, yenileme garantisi alınmamış dahi olsa sigortalının sigortalılıkları döneminde oluşan riski ne olursa olsun poliçe yenilenebiliyor.
- * Yapı Kredi Sigorta'da sigortalıyken oluşan riskler nedeniyle ek prim/teminat limiti/muafiyet benzeri kısıt uygulanmıyor. Bireysel sigorta sahiplerinin ortalama yenileme oranı yüzde 85. Bu oran uzun süredir sigortalı olanlar için yüzde 100'e yaklaşıyor.
- * 2 bin 300'e yakın anlaşmalı kurum ağı ve yaygın bir 'Anlaşmalı Hekim Muayenehane Sistemi' hizmeti sunuluyor.
- * Anlaşmalı Hekim Muayenehane Sistemi sayesinde poliçelerinde doktor muayene teminatı olan sigortalılar, hiçbir ek ödeme yapmadan muayene olabiliyor.

dikkat etmek gerekiyor?
Darcan, bu konuda öncelikle kanser gibi tedavisi yüksek maliyetli hastalıklar açısından poliçe yenilemenin önemine dikkat çekiyor. Aksi takdirde bu risk nedeniyle başka bir sigorta şirketinden de poliçe yaptırmaya şansına sahip olunamayabiliyor. Sağlık sigortası seçiminde ürünün kapsamı, teminatların içeriği, kapsam dışı konular, ilgili şirketin hizmet kalitesi ve anlaşmalı kurum ağının yaygın olup olmadığı ve ürüne ilişkin özel şartlar önem kazanıyor. Ancak Darcan'a göre sağlık sigortası yaptırırken mutlaka uzun vadeli düşünülerek hareket edilmesi gerekiyor. Diğer yandan, poliçe yenilenirken ilave kısıt uygulanıp uygulanmadığını ve yenileme garantisine ilişkin avantajları sorgulamak da büyük önem taşıyor.

Primlerin yüzde 72'si kartlarla ödeniyor

Geçen yıl üretilen 17.2 milyar TL'lik sigorta primin 12.3 milyar TL'si (yüzde 72'si) kredi kartlarıyla ödendi. 2006 yılında bu oranın yüzde 33 olduğu düşünüldüğünde, sigorta sektörü için kartlı ödeme sistemlerinin önemi daha net ortaya çıkıyor...

Günlük hayatımızın olmazsa olmazları arasında yer alan kredi ve banka kartları, sigorta sektörü için de özel önem taşıyor. Çünkü sektörün sattığı poliçelerin primlerinin yüzde 72'si kartlarla ödeniyor. 5 yıl önce sigorta sektörünün kartlı ödemelerdeki payı yüzde 3.1'di. Bugünse bu oran yüzde 4.4 seviyelerine yükseldi. Bireysel emeklilik katkı payları için de benzer bir tablo söz konusu. Aylık katkı paylarının yaklaşık yüzde 65'i kredi kartlarıyla ödeniyor.

Kıscası kredi kartları sadece hayatı kolaylaştırmakla kalmıyor, tasarrufların artmasına yani BES katılımcılarının tasarruf yapmasına aracılık da ediyor. Yine primlerin kartlarla ödenmesi sadece

sigorta yaptırana değil acenteye ve şirkete de katkı sağlıyor. Kredi kartlarının sigorta sektörüne ve ekonomiye katkılarını Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdürü Soner Cankö'ya sorduk...

Kısaca kredi kartlarının sigorta sektörü için öneminden bahseder misiniz?

Soner Cankö: Kredi kartları veya daha genel bir ifadeyle kartlı ödeme sistemleri sigorta sektörü için en temel ödeme aracı. 2011 yılında toplam sigorta prim üretiminin yüzde 72'si kartlı ödeme sistemleriyle yapıldı. Bu oran bireysel sigortalarda çok daha yüksek. Ferdi kaza, araç, zorunlu deprem ve hayat gibi sigorta türlerinde bireysel ve yıllık olarak tekrarlanan işlemlerin tamamına yakını kart üzerinden verilen otomatik ödeme talimatlarıyla gerçekleştiriliyor.

Kredi kartlarıyla ne kadar prim ödemesi yapılıyor? Bu rakam yıllara göre nasıl artış gösteriyor?

Sigorta sektöründe geçen yıl toplam 17.2 milyar TL'lik prim üretimi gerçekleştirildi. Bu tutarın 12.3 milyar TL'si, diğer bir deyişle yüzde 72'si kartlı ödeme sistemleriyle ödendi. Bu oran yıllara göre artış gösteriyor. Örneğin 5 yıl önce 2006'da 9.7 milyar TL'lik prim üretiminin sadece yüzde 33'ü kartlı ödeme sistemleriyle ödeniyordu. Bu sonuç sektörün yıllık ortalama yüzde 12 büyüdüğü 5 yılda, kartlı ödemelerin payının yıllık ortalama yüzde 31 oranında arttığını gösteriyor.

Bu tutarlar toplam kredi kartı cirosunun yüzde kaçına denk geliyor?

Türkiye kartlı ödeme sistemleri pek çok gelişmiş ülke ile kıyaslanabilecek düzeyde yüksek teknolojiye ve



kullanım oranına sahip. POS sayısı açısından Avrupa lideriyiz. Kredi kartı sayısında ikinci, banka

kartı sayısında ise üçüncü sırada yer alıyoruz. Sigortada olduğu gibi diğer sektörlerde de kredi kartı ve banka kartıyla yapılan ödemelerin payı her geçen gün artıyor. 5 yıl önce sigorta sektörünün kartlı ödemelerdeki payı yüzde 3.1'di. Bugün bu oran yüzde 4.4'e yükseldi. Kartlı ödeme denildiğinde 2011 yılında 278 milyar TL alışveriş hacminin olduğu bir sektörden bahsediliyor.

Kredi kartlarıyla daha çok hangi tür sigorta primleri ödeniyor?

Kartlı ödeme hemen her sigorta türü için dikkate değer oranlarda kullanılıyor. Yüzde 72 kredi kartı kullanım oranı göz önünde bulundurulduğunda hemen her sigorta ödemesinde kullanıldığını söyleyebiliriz. Kasko ödemelerinde kart kullanım oranı daha yüksek. Bu da bireysel sigortalarda kullanım oranının daha yüksek olduğunu gösteriyor. Bireysel emeklilik katkı payı ödemelerinin de yaklaşık 3'te 2'si (yüzde 64.5) kredi kartlarıyla yapılıyor.

Sigorta primlerinin kredi kartlarıyla ödenmesinin faydaları nedir?

Sadece sigorta primlerinin değil bütün harcamaların kartlı ödeme sistemleri üzerinden gerçekleştirilmesinin en önemli avantajı kayıtlı ekonominin gelişmesi ve vergilendirilmiş harcama oranının artmasıdır. Bu sayede tüm işlemler kayıt altına alınır, vergi gelirleri artar ve devletin tahsil edemediği vergiler için diğer vatandaşlardan



Soner Cankö

ek vergi alma ihtiyacı ortadan kalkmış olur. Başka bir avantajı ise raporlama kolaylığıdır. Acenteler işlemlerini zaten kayıt altında tutmuş olacağı için kolaylıkla sigorta şirketlerine detaylı olarak raporlama şansını yakalamış olurlar. Kredi kartıyla otomatik ödeme talimatı verilmesi firmaların işgücünden de tasarruf etmesini sağlıyor. Yenileme döneminde tahsilat yapmak yerine sigorta bedelini otomatik olarak tahsil etmiş olurlar. Bu da hem acente personelinin hem de anlaşmalı banka personelinin operasyonel yükünü azaltıyor.

Alışverişlerin yüzde kaç kartlarla yapılıyor?
Türkiye’de alışverişlerin ne yazık ki tamamı kayıt altında olmadığı için farklı ödeme yöntemlerinin payını görmek mümkün değil. Kart kullanımının artırılmaya çalışılmasının en temel sebebi de kayıt altındaki işlemlerin sayısını çoğaltmak. Bu sayede kayıt altına alınan harcamalar bir taraftan kayıt dışı ekonominin hacmini azaltırken, diğer yandan tüketicilerin harcama yöntemleri ve işlem yaptıkları sektörler hakkında bilgi sahibi olmamızı sağlıyor. Bu doğrultuda pazar payımız konusunda fikir sahibi olabilmek için Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği’nin örnekleme gruplarının çıktıkları ve çalışmaları ile Türkiye İstatistik Kurumu’nun açıkladığı bilgileri kullanıyoruz. Örneğin, kartlı ödeme sistemleri aracılığıyla yapılan alışverişlerin toplam hane halkı harcamaları içerisindeki payı yüzde 30’u geçmiş durumda. 5 yıl önce yüzde 19 olan bu oran, gelecek dönemde e-ticaret cirolarının yükselişi, e-cüzdan ve NFC gibi uygulamaların yaygınlığının artırılmasıyla daha da yükselecektir. Bugün tüketimin yüzde 30’undan fazlası kartlı ödeme sistemleri üzerinden gerçekleşiyor. 10 yıl önce yüzde 9 olan bu oranın yüzde 30’lara gelmesi ümit veriyor.

Banka kartlarının kullanım oranı hangi hızda artıyor?

Türkiye’de halen 85 milyonun üzerinde



banka kartı bulunuyor. 2006’da 54 milyon civarında olduğu düşünüldüğünde yıllık ortalama yüzde 9 artış olduğu görülüyor. Bugün banka kartı sayısında Avrupa üçüncüsü olduğumuzu düşünürsek bu artış hızıyla yakın bir gelecekte ilk sıraya çıkabileceğimizi söyleyebilirim. Alışverişlerin adet bazında yüzde 13’ü banka kartlarıyla yapılıyor. Bu oran 5 yıl önce sadece yüzde 4’tü.

Alışverişlerde kart kullanmak kişiye ve ülke ekonomisine ne tür faydalar sağlıyor?

BKM olarak en önemli hedefimiz, ödeme sistemleri sektörünün kullanıcılar tarafından daha yakından tanınması, hayata kattığı değerlerin daha fazla bilinmesi ve bilinçli kullanılması. Ödeme sistemleriyle yapılan her işlem kayıt altına alınıyor. Kullanım yaygınlığının artmasıyla birlikte ekonomiye katkı sağlanıyor, vergi gelirleri artıyor. Kayıt dışı ekonomi ve istihdam sorunu ise azalıyor. Kredi kartı kullanımı, taksit seçeneğiyle bireyler maliyetsiz finansman avantajı sunuyor. Puan

ve kampanyalarla alışverişlerde kolaylık sağlıyor. Banka kartı kullanımı ise nakit taşıma riskini ortadan kaldırıyor. Nakit çekimi için zamanı kaybını ortadan kaldırıyor, bozuk para bulundurmama rahatlığını getiriyor, elden ele dolaşan nakit paraların yarattığı kirliliği azaltıyor.

E-ticaretin yaygınlaşması kart kullanımına nasıl bir etki yapıyor?

E-ticaret (internet üzerinden online alışveriş) yoluyla gerçekleştirilen işlemlerin büyük çoğunluğu kartlı ödeme sistemleriyle yapılıyor. Bu sebeple e-ticaret rakamlarının hızla artması kart kullanım oranlarına da yansıyor. E-ticaret yoluyla yapılan alışverişler son 5 yılda ortalama yüzde 50’nin üzerinde büyüdü. 2011 büyümesi ve 2012 ilk 3 ay verileri de aynı trendin sürdüğünü gösteriyor.

İlanlarımızda “Keklik” karakterini kullanmanızın sebebi nedir?

Osmanlıcada “nakit” kelimesinin anlamlarından biri olan “keklik”, “Bay Bay Nakit” kampanyasında huysuz, başına buyruk, geçimsiz karakter olarak “Nakit’e dönüştü. “Nakit” yani “Keklik”, banka kartının onu tahtından etmesinden kaynaklanan memnuniyetsizliğini açıkça belli ederek, her fırsatta banka kartı kullananlara karşı engeller çıkarıyor. Keklik karakterinin nemrut, huysuz kişiliği bireylerin dikkatini çekiyor ve kampanyaya ilgiyi artırıyor. Bireyler karakterle iletişim kuruyor ve “Nerelisin”, “Nereden geldin”, “Nakit olmak nasıl”, “Arkadaşlık isteği gönderdim niye kabul etmiyorsun” gibi sorular sorarak onunla sohbet etmeye çalışıyorlar.

Sigorta sektörü kredi kartı yıllık gelişimi

Yıllar	İşlem adedi	İşlem tutarı (Mİl. TL)	İşlem adedi artışı %	İşlem tutarı artışı %
2005	12.561.954	2.327,85	23	35
2006	15.396.666	3.146,25	28	41
2007	19.652.700	4.426,25	48	32
2008	29.008.173	5.834,51	49	23
2009	43.332.242	7.182,64	43	24
2010	61.887.833	8.933,34	35	37
2011	83.740.864	12.277,59	-	-



Aviva satışta zorlanabilir

Britanyalı sigortacı Aviva, değeri 1.6 milyar dolar olduğu tahmin edilen Amerika operasyonlarını yürüten Aviva USA birimi satmakta zorlanıyor. Financial Times'ın (FT) sigorta muhabiri Alistair Gray'ın 11 Nisan tarihli haberine göre Aviva, ABD'deki hayat sigortası birimini satarak kendisi için ana pazarlardan birinden çıkmayı planlıyor. Nitekim Aviva CEO'su Andrew Moss da katıldığı bir konferansta Amerika birimini satmayı planladıklarını açıklamıştı. Sigorta devi, satış konusunda hem FT'nin hem de Reuters'in sorularını yanıtsız bıraksa da yorumlar, Aviva'nın bu satışta zorlanacağı yönünde birleşiyor. Nitekim Reuters'in haberine göre Avrupalı potansiyel alıcılar yakın zamanda yürürlüğe girecek yeni Solvency II sermaye yeterlilik düzenlemelerinden dolayı talip olmayabilirler. Solvency II kriterleri, Avrupalı sigortacılarla Amerika'daki işleri için daha fazla sermaye ayırma zorunluluğu getiriyor. Öte yandan, Reuters'a açıklama yapan bir

bankacıya göre geriye Prudential Financial ve MetLife gibi Amerikalı alıcılar kalıyor. Ancak onlar için de Aviva'nın operasyonları çok karlı gelmeyebilir. Nitekim Aviva Plc de performansını artırma yönünde baskı altında. Analistlere göre geçen yıl performans hedefini yakalayamayan şirket, hissedarlarının beklentileri doğrultusunda bu yıl performans peşinde koşacak. Eğer 2.5 milyar sterlinlik faaliyet kârının yaklaşık yüzde 8'ini oluşturan ABD pazarından çıkarsa, şirketin bugüne kadar yaptığı en büyük satışlardan biri olacak. Sermaye yoğun şekilde işleyen ABD biriminin Aviva'ya pek fazla nakit yaratmadığı biliniyor. Nitekim daha az poliçeyle daha fazla kâr etmeyi hedefleyen birimin geçen yılki satışları yüzde 17 düşerken kârı yüzde 13 artabildi.



John McFarlane

hissedarların gözünü boyamaya yönelik bu değişim Aviva'ya 100 milyon sterlinlik tasarruf getirecek ve şirketin yetersiz performansını kısmen iyileştirecek.

Türkiye yükselen pazarlar arasında Aviva'da bir diğer gelişme ise şirketin küresel organizasyonunun yeniden yapılandırılması oldu. Aviva Plc'den yapılan açıklamaya göre şirketin tüm dünyadaki faaliyetleri yeni kurulan Uluslararası Yönetim Komitesi (GEC) tarafından yönetilecek. Bu komite doğrultusunda, ayırt edici özelliklerine göre 'gelişmiş' ve 'yüksek büyüme potansiyeline sahip pazarlar' olarak tanımlanan grupların faaliyet alanları ve bu alanların öncelikleri de yeniden belirlendi. Buna göre gelişmiş pazarları temsil eden İngiltere, İrlanda, Fransa, İspanya, İtalya, ABD ve Kanada verimlilik ve ölçek avantajları nedeniyle küresel ölçekte öncelikli konumda yer alacak. Asya, Polonya, Türkiye ve Rusya'yı içine alan yüksek büyüme potansiyeline sahip pazarlar ise güçlenen ekonomik büyüme potansiyeli nedeniyle Aviva Plc'nin 2012 için belirlediği hızlı büyüme hedefinin ana oyuncularını faaliyetini sürdürecektir.

Uluslararası sınırları ortadan kaldıran bu yeni yapı, tüm ülkelerin Uluslararası Yönetim Komitesi üyelerine doğrudan ulaşarak anında raporlama yapabilmelerini olanaklı hale getirecek.

Almanya'da pozitif beklenti

Geçen yıl prim üretimi yüzde 0.4 düşen Almanya'da bu yıl artış bekleniyor. 2011'deki düşüş, Alman sigortacılar için son 10 yıl için bir ilkti. Almanya sigortacılar birliği GDV tarafından yapılan açıklamaya göre Avrupa Merkez Bankası'nın pahalı para politikasını yakın dönemde tersine çevirmesi ve uzun vadeli faiz oranlarının makul bir düzeye çıkmasına izin vermesi bekleniyor. Bilindiği gibi Avrupalı sigortacılar, uzun zamandır yatırımların verimliliğini olumsuz etkileyen devlet tahvillerinin düşük faiz oranlarından şikâyetçi. Faiz oranlarının yükselmesi, yatırım verimliliğini artırarak çoğu sigortacının bilançosuna pozitif yansıyacak.

Yönetim değişti
Öte yandan Aviva PLC, yönetim kadrosunda da önemli değişiklikler yaptı. Önümüzdeki temmuz ayında yönetim kurulu başkanlığına gelmesi beklenen Aviva PLC Başkan Yardımcısı John McFarlane, ani bir kararla Moss'un yerine geçici olarak atandı. Temmuz'da resmîyet kazanacak McFarlane'in ataması ile şirketin yeni bir stratejiye doğru yönelmesi bekleniyor. Nitekim McFarlane de görev değişiminin yeni fırsatları da beraberinde getireceğini söyledi. Guardian'ın 19 Nisan tarihli haberine göre ise Aviva'nın Avrupa şefi İgal Mayer ve iki yönetici, şirketin bölgesel yönetim katmanlarını ortadan kaldırmayı hedefleyen "yatay bir örgütlenme" modeline geçişle işten çıkarıldı. Analistlere göre

Gizli ücretler sigortalıyı vuruyor

İngiltere'deki tüketici grubu Which?'e göre gizli sigorta ücretleri özellikle ev ve araba sahiplerini vuruyor. Which?'in yaptığı araştırmaya göre temel sigorta poliçelerinde ve yenilemelerde "gizli fahiş fiyatlar" uygulanıyor. Örneğin, adres ya da araç değişikliği gibi basit değişiklikler bile 30 sterline kadar tüketiciye ek maliyetler getiriyor.

Müşteriler aynı zamanda poliçelerini yenilediklerinde 5-10 sterlin, iptal ettirdiklerinde ise 75 sterlin gibi gizli masraflarla karşılaşılıyor. Her ne kadar sigorta şirketleri sigorta primlerini olabildiğince düşük tutuklarını iddia etse de gizli ücretlendirme 39 araç ve 34 ev sigortacısının web sitelerindeki poliçe koşullarının incelenmesiyle ortaya çıkarıldı. Ev ve araç sigortacılarını eleştiren Which?'e göre sigortacılar fiyatları net bir şekilde belirtmedikleri için müşterilerini aldatıyorlar.

Çoğu sigortacının detaylı ücretlendirmeleri yayınlamadığını ileri süren Which?'in raporunda müşterilerin, gizli fiyatlandırmalarla gerçek maliyeti gizleyen sigortacı-



lar arasında sağlıklı bir seçim yapmasının neredeyse imkansız olduğuna vurgu yapıyor.

Bir de liste yayımlanan Which?, çoğu şirketin isim, adres ve araç tipi gibi değişimler için 30 sterlin gibi sabit bir ücret uyguladığını ortaya koyuyor. Tüketici grubu aynı zamanda primlerini taksitle ödeyen müşterilere yüksek faiz uyguladığını da gösteriyor.

Sonuçlara itiraz eden Britanya Sigortacılar Birliği ise müşterilerin poliçelerini dikkatli okumaları gerektiği konusunda uyarırken, yeni maliyetlerin müşteriye yansıtıldığını açıkladı.

Sigortacıları şeffaf olmamakla eleştiren

Which? CEO'su Peter Vicary-Smith ise "Bu ücretler şirketlere gerçek maliyet olarak yansımali. Yoksa zaten yüksek sigorta primlerinde mustarip olan tüketicilerden kolay para kazanma yolu olarak değil. Biz sigorta şirketlerinin aldıkları ek ücretler konusunda daha şeffaf olmalarını ve detayları sigorta koşullarını gizlemeyi bırakmalarını istiyoruz" diyor.

Swiftcover.com ve Axa gibi sigortacı-lardan da açıklama geldi. Her iki şirket de online yapılan işlemlerden ücret alınmadığını açıkladı. Ancak çoğu sigortacı gibi telefonla yapılan isim, adres gibi değişikliklerden ücret aldıklarını doğruladılar. Which?'in yayımladığı listede fahiş faiz uygulayan sigortacılar arasında da yer alan Axa ve Swiftcover.com'un yüzde 29-32 arasında faiz uyguladığı, Age UK ve First Direct gibi şirketlerin ise faiz almadıkları belirtiliyor. Allianz, Tesco, Admiral, Zurich, Lloyds TSB gibi sigortacılar da Which?'in listesinden nasibini alıyorlar. Ayrıntılı liste için which.co.uk adresi ziyaret edilebilir.

Çin, İran'a ambargoyu deliyor

Çin tersanelerinin mayıs ayında İran petrol şirketi NITC'ye 12 süper tanker teslim etmesi bekleniyordu. Yıl sonuna kadar 7 büyük tanker daha İran'a teslim edilecek. Toplam 1.2 milyar dolarlık anlaşmaya dahil olan kalan 4 tankerin ise 2013 sonuna kadar bitirilmesi planlanıyor. Yeni tankerlerle NITC'nin kapasitesini büyük ölçüde artırması bekleniyor. Özellikle de sıkı batı ambargosu karşısında çoğu denizcilik şirketinin önemli ölçüde azaldığı bir dönemde. Bilindiği gibi, bir ay sonra uygulamaya girecek olan Avrupa'nın ambargosu OPEC üyesi ülkenin petrolünü taşımayı zorlaştıracak. İşte

Asyalı petrol alıcıları, bu konuda İran'ın yeni tankerlerinin sorunu çözeceğine inanıyor.

AB, temmuz ayından itibaren Avrupalı sigortacıların ve reasürans şirketlerinin İran petrolü taşıyan tankerleri sigortalamalarını yasaklıyor. Bu da Çin, Hindistan, Japonya, Kore gibi büyük alıcılar için maliyetlerin artması anlamına geliyor. Hindistan, Japonya ve diğer büyük alıcılar kendi hükümetlerinin araya girerek devlet garantisi vermesini umuyorlar. Bir diğer alternatif ise OPEC üyelerinin denizcilik sigortaları sunması olarak değerlendiriliyor. Öte yandan, Reuters'in 24 Nisan tarihli



haberine göre Hindistan ambargoya rağmen İran petrolünü dağıtma kararı aldı. Bu kararla Avrupalı sigortacıların kapsamı dışında kalacak olan Hindistan gemileri, kaza ve petrol sızıntısına karşı finansal olarak savunmasız kalacaklar.

Allianz'dan finansal baskı uyarısı

Allianz Global Investors (Allianz Küresel Yatırımcılar) tarafından yayımlanan Küresel Stratejik Görünüm raporunda, uzun vadeli yeniden finansman faaliyetleri (LTROs) ve Avrupa Merkez Bankası'nın 3 yıllık uzun dönemli yeniden finansman operasyonuna girmesi artan riskin ve değişken sermayelerin ana sebepleri olarak gösteriliyor. Sigorta devine göre küresel dengesizlikler ve borç veren ile kredi veren ülkeler arasındaki çarpışma yoğunlaşmaya devam ediyor.

Rapora göre finansal baskı yolda ve petrol fiyatlarındaki belirsizlik endişe yaratıyor. Raporu hazırlayan

Allianz Global Investors'un küresel yatırım şefi Andreas Utermann, büyümedeki gerilemelerin, özellikle de yeniden artan endişeler, olumsuz siyasi gelişmeler ya da petrol fiyatlarının artmasıyla



önceden programlandığını düşünüyor. Allianz Global Investors'un şef ekonomisti Stefan Hofrichter'e göre ise sadece Avrupa'da değil tüm dünyada finansal baskılar mevcut. Hofrichter, finansal baskılara gerekçe olarak özellikle ABD'de yüzde 2'yi aşan enflasyonu, merkez bankalarının devlet tahvilleri almasının tahvil fiyatlarını bozmasını, devlet tahvilleri lehine düzenlemeleri ve sermaye piyasalarına doğrudan müdahaleleri gösteriyor. "Getirilerin GSMH'dan daha düşük olmasını bekliyoruz" diyen Hofrichter, enflasyondan arındırılmış gelirlerin çok daha düşük ve hatta negatif olacağını öngörüyor.

Willis Re yönetimi yenilendi



Dünya reasürans devlerinden Willis Re, tepe yönetiminde yeni atamaları duyurdu. Nisan ayının ortasından itibaren açıklanan isimlerden ilki şirketin yeni genel müdürü Gioia Ghezzi oldu. Ghezzi bir dizi kurumsal faaliyeti

denetleyip, şirketin küresel yapısını yöneterek gelirleri yönlendirecek. Şimdiki Willis International CEO'su Tim Wright'ın yerini alan Ghezzi, daha önce uzun yıllar McKinsey & Co'da sigorta biriminin liderliğini yapmıştı.

Willis Re'de ikinci atama Adam Romsan oldu. Romsan, dünya çapında şirketin yasal, uyum, risk, kurumsal sekreterlik ve denetimden sorumlu danışman olarak çalışacak.

Asya operasyonlarının başına ise James Beedle atandı. 1998'de Willis Re'ye katılan Beedle, reasüransın stratejik kullanımı ve sermaye yönetimi alanında çeşitli global müşterilere danışmanlık yaptı. 2008'de Avustralya birimine, 2010'da ise Japonya faaliyetlerine operasyonlardan sorumlu yönetici olarak atandı. Şimdi Singapur merkezli çalışacak olan Beedle'nin sorumlu olduğu ülkeler arasında Japonya, Endonezya, Çin, Kore, Tayvan, Malezya, Tayland, Filipinler, Vietnam ve Brunei bulunuyor.

Willis Re'de yeni bir atama da Güneydoğu Asya biriminin başına getirilen Mark Morley oldu. 1998'den beri şirket bünyesinde çalışan Morley, Beedle'ye rapor verecek.

Ziraat Sigortadan Yepyeni Bir Ürün

AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE



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



Ziraat Sigorta

AIG hayat tek çatı altında

AIG'nin yerel hayat sigortası birimi, satış organizasyonunu tek çatı altında topluyor. AIG ayrıca, Goldman Sachs'tan bir yöneticinin denetleyeceği ve emeklilik planı sözleşmelerini bitirmek isteyen şirketlerle ilgilenecek yeni bir birim kuruyor.

Küresel sigortacı Chartis'in yanı sıra AIG'nin ana iştiraklerinden birini oluşturan SunAmerica Financial Group, aynı zamanda şirketin en kârlı organizasyonlarından biri. Finansal krizden itibaren büyük brokerlerin ürünlerini satmaya başlamasıyla önemli bir dönüşüm yaşayan SunAmerica, bu büyümeyi

hızlandırmak için SunAmerica Financial Group Distributors adı altında çeşitli satışlarını ve birim yöneticilerini birleştiriyor.

SunAmerica CEO'su Jay Wintrob, satış ekibini bir araya getirerek hayat sigortacısının kurumsal müşterilerine çapraz satış imkanı tanıyacaklarını açıkladı. Yeni birim aynı zamanda AIG'nin hedeflediği kurumsal emeklilik planlarını sona erdirmek isteyen müşterileri ikna etmek için yeni yöntemler geliştirecek. SunAmerica, 2011 sonu verileriyle 257 milyar dolarlık varlığı ve 910 milyar dolarlık emeklilik fonunu yönetiyor.



ACE'de kadro yenilendi



Andy Hollenberg

Bahar aylarıyla birlikte, mali yıl sonunun da etkisiyle Avrupalı sigortacılar yönetici atama maratonuna girdi. Öncelikle ACE Group, David Robinson'ı Birleşik Krallık ve İrlanda'dan sorumlu bölge başkanı olarak atadı. Richard Pryce'in yerine gelen Robinson, daha önce finansal hizmetlerden sorumlu başkan yardımcısı olarak çalışıyordu. Londra merkezli olarak çalışacak olan Robinson, ACE

European Group müdürü olarak grup başkanı Andrew Kendrick'e rapor verecek. Phil Sharpe ise grubun bölgedeki hasar ve büyük riskler direktörlüğünden perakende sigorta bölümünün başına getirildi.

Kurumsal riskler direktörlüğünden terfi eden Pat Drinan ise bundan böyle EMEA bölgesinde kaza ve sağlıktan sorumlu başkan yardımcısı olarak görev yapacak. 1 Temmuz'da yeni görevine başlayacak olan Drinan, Türkiye'de şirketin kuruluşunda aktif olarak çalışan Andy Hollenberg'in yerine getirilmiş oldu. Hollenberg'in ise kısa zamanda bir başka ACE bölgesine atanması bekleniyor.

ING'de "işler" yolunda

Uzun zamandır konuşulan ING'nin Asya operasyonlarında gelişmeler olumlu. Hollandalı bankacı ve sigortacı, Asya biriminin satışı için taliplilerle görüşmelerin iyi gittiğini açıkladı. Grup CEO'su Jan Hommen 9 Mayıs'ta yaptığı açıklamada somut gelişmelerin yılın ikinci çeyreğinin sonunda gerçekleşeceğini söyledi. Hommen, "Süreç işliyor, iyi işliyor. Çok büyük ilgi var fakat şu an fazla yorum yapamam" dedi. Öte yandan Hollandalı finansal hizmetler devi ING, 2012'nin ilk çeyreğinde 680 milyon euro net kar açıkladı. Bu rakamdan memnun olan ING'nin Asya, Avrupa ve ABD'deki satışlarla borçlarını rahatlatması bekleniyor. Nitekim Grup, 2008 krizinde devletten aldığı 10 milyar euro krediyi yeniden yapılandırmak için AB için tekrar masaya oturmaya uğraşıyor. Yeni görüşmelerin şirkette nasıl bir değişime sebep olabileceği konusunda yorum yapmayan Jan Hommen, Hollanda hükümeti ile görüşmelere başladıklarını söylemekle yetindi.



Bir insanın hayatının tüm evreleri için sigorta çözümleri var.

Yaşam evreleri ve sigortanın gülen yüzü

Sigortacılıkta iletişim “hayata dair, günlük yaşamdaki pek çok ihtiyaca bir çözüm” olarak düşünülmeli ve iletişimi de bu yönde yapılmalı.

Ertuğrul Bul

Sevinerek izliyorum ki, ülkemizde de sigortacılıkla ilgili iletişim; korkutma yerine, daha sevimli, daha çok insanların ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik mesajlara dönüşmeye başladı.

Sigorta, “korkulana karşı alınması gereken bir tedbir” niteliğinden, biraz daha “hayata dair, günlük yaşamdaki pek çok ihtiyaca bir çözüm” olarak düşünülmeli ve iletişimi de bu yönde yapılmalı.

Yaşam evreleri boyunca sunulan, çözümler zinciri diye düşünülmeli.

Konuya yurt dışında nasıl bakılıyor diye biraz inceleme yaptım.

ABD’nin en büyük sigorta şirketlerinden bir tanesinin internet sitesi aşağıdaki başlıkları taşıyor.

Ürünler, Öğrenme ve Planlama, Hasar ve Acente. Özellikle, “Öğrenme ve Planlama” başlığı altındaki içeriğe bayıldım.

Öğrenme ve planlama

- Hayat olayları için planlama

- Araba almak
- Ev almak
- Model yükseltmek
- Evlenmek
- Çocuk sahibi olmak
- Özel okul için tasarruf
- Emeklilik için tasarruf
- Beklenmeyene hazırlık
- Evdeki kazalar
- Trafik kazaları
- Hırsızlık
- Araç çarpması
- Köpek ısırması
- Deprem
- Sel
- Yangın
- Kimlik hırsızlığı
- Hortum ve kasırga
- Sadece aileler için
- Yeni aileler
- Ev güvenliği
- Sürüş güvenliği
- İlk yardım ipuçları
- Yeni araç kullanan genç sürücü
- Sadece öğretmenler için
- Öğrenci güvenliği

Neredeyse bir insan hayatının tüm evreleri ve bu evreler için sunulan sigorta çözümleri var.

Bu sıralamadan bakınca sigorta daha sıcak ve daha hayata dair değil mi?

Ne dersiniz?

www.ertugrulbul.com





Sigortacıların lüks araç sınavı

Türkiye’de her yıl ortalama 15 bin lüks otomobil satılıyor. Bunların yarısının fiyatı 250 bin liranın üzerinde. Adeta küçük bir servet ödeyerek lüks otomobil alanlar, normal bir araba fiyatı kadar prim ödeyerek kasko yaptırabiliyor. Üstüne üstlük lüks araç kaskosu yapılırken ince elenip sık dokunuyor. Elbette sigorta şirketlerinin de haklı sebepleri var... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com

Türkiye son 5 yıldır otomobil satışlarında rekor üstüne rekor kırıyor. Otomobil satışlarındaki artış sigorta sektörüne de yansıyor. Yeni araçlar sisteme girdikçe kasko ve trafik sigortalarından sağlanan primler artıyor. Sadece alt orta segmenttekiler değil lüks araç satışları da artıyor. Otomobil Distribütörleri Derneği (ODD) verilerine göre her yıl ortalama 15 bin üst sınıf araç satılıyor. Bu sınıf ‘S’ segmenti olarak adlandırılıyor. 2011 yılında bu segmente giren araçlardan 30 bin adet satıldığı görülüyor. Bu araçlardan fiyatı 250 bin lira ve üzerinde olanların sayısı yaklaşık 7 bin. Yani her yıl Türkiye’de fiyatı 250 bin liranın üzerinde yaklaşık 7 bin araç satılıyor. 250 bin lira bazıları-

mız için küçük bir servet gibi görünebilir. Bazıları içinse sadece bindikleri araçlar için ödedikleri bir bedel. Ancak lüks araçların masrafları fiyatlarıyla sınırlı değil. Bakımından sigortasına kadar görünmeyen birçok gider kalemi var. 2011 yılında kasko sigortası yaptıran yaklaşık 4 milyon araçla karşılaştırıldığında sayıları çok düşük gibi görüne de lüks araçlar için kasko sigortası yaptırmak ayrı bir dert. Türkiye’de lüks spor bir otomobile sigorta yaptıracak şirket bulunamadığına dair yaygın bir görüş var. Bunu duyan herkes doğal olarak şaşırıyor. Lüks araç sahipleri bu durumdan şikâyet ederken sigorta şirketleri ise aksini iddia ediyor. Nitekim sigortacılar

bedelini ödemek koşuluyla her otomobile kasko sigortası yapıldığını belirtiyor. Sigorta priminin yüksek ya da düşük olması ise aracın özellikleri kadar sahibine de bağlı...

Kısacası Türkiye’de lüks değil ama lüks spor bir otomobil alındığında, aracı kullanana bağlı olarak sigortalatmak görüldüğü kadar kolay değil. Sigorta şirketlerin bu araçları kasko yaptırırken diğerlerine göre daha detaylı risk analizleri yapmalarının gerekçesi ise gayet açık: Kaza yapma riskinin daha yüksek olması.

Porsche, Ferrari ve Lamborghini, sigorta şirketlerinin kasko yapmaya sıcak bakmadığı araçların başında yer alıyor. Elbette direkt kasko yapılmaması diye

Lüks araçların yıllık satış adetleri

Marka	2012/2	2011	2010	2009	2008
Audi	876	12.064	9.656	6.251	5.484
Aston Martin		20			
Bentley	2	10	14	8	12
BMW	952	15.018	12.034	6.729	4.849
Ferrari	4	23	23	17	17
Jaguar	12	168	213	263	307
Lamborghini	1	6	4	9	9
Maserati	1	24	26	17	17
Mercedes-Benz	1.663	21.025	17.518	12.725	8.432
Porsche	48	442	390	247	154
Toplam	3.559	48.800	39.878	26.266	19.281

fiyatı 750 bin euro. Aston Martin DBS Coupe 465 bin euro, Hummer 250 bin dolar. Maserati Granturismo 345 bin euro. Porsche Panamera'nın dizel versiyonu ise 161 bin euro'ya satılıyor. Araçların fiyatı arttıkça kasko fiyatları da artıyor. Örneğin 500 bin liralık bir aracın kaskosu, kullanan kişiye göre bazen 50 bin liraya kadar çıkıyor. Yani bu araçları satın alanların bir yıllık kasko primi için normal bir otomobil parasını gözden çıkarmaları gerekiyor. Malum sigortacılık bir havuz işi. Lüks araçların sayısı az olduğu için bu alanda havuz oluşmuyor. Normal koşullarda şirketlerin kasko sigortası yaptığı araçların fiyatları birbirine yakın. Bunlar arasına az sayıda lüks araç konulduğunda havuzun dengesini bozuyor. Türkiye'deki bütün lüks araçları aynı yerden sigortalayan bir havuz oluşabilir. Fakat bu şirketlere dağınık olarak gittiği için sigortacılar risk almaya çekiniyor. Çünkü bu tür araçların hasar yapması durumunda sadece tampon maliyeti bile 30-40 araçtan toplanan primden çok daha fazlaya çıkabiliyor. İki lüks araç kaza yaptığında neredeyse 100 araçtan toplanan kasko primi bu araçlarının hasarını karşılamaya yetmiyor. Kısacası lüks araç sayısı çok olmadığı için toplanan primler hasar maliyetini karşılamaya yetmiyor. Ayrıca bu tür spor araçların kaza yapma olasılığı da yüksek. Az ama hızlı kullanıldığı için daha fazla

hasar çıkarıyorlar. Hasar anındaki parça maliyetleri de yüksek. Çünkü hepsi ithal. Sigorta şirketleri sigorta yapıyor ama ya muafiyetle ya da yüksek primlerle sigortalıyor. Örneğin, sadece bir lüks spor arabası olan bekar bir futbolcunun aracını kasko yaptırması çok da kolay değil. Bu alanda sektörde bir derinlik de bulunmuyor.

Bazı şirketler lüks araç kaskosu yapmaya sıcak bakmıyor. Bazıları ise diğer araçlarla benzer koşullarda sigortalıyor. Bu segmentteki araçları sigortalayan şirketlerin başında da Anadolu Sigorta geliyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, lüks segmentteki araçlara, diğer araçlarda olduğu gibi mevcut riskler doğrultusunda prim hesabı yaparak kasko sigortası poliçesi düzenlediklerini söylüyor. Kasko sigortası poliçesinin zorunlu olmadığını hatırlatan Oğuz, "İsteğe bağlı bir sigorta olduğu için, riski yüksek olarak değerlendiren sigorta şirketleri olması ve bu tür araçlara teminat sağlanmaması mümkün olabilir" diyor.

Parçaları da pahalı

Lüks araçlar için kasko sigortası yapılırken sigortacıyı düşündüren ana hususlar hasar maliyeti ve hasar operasyon sürecinde yaşanabilecek sıkıntılar oluyor. Söz konusu araçların üretiminin yurtdışında olması ve parça temininin

bir durum yok. Ama birçok şirket bu alandan uzak duruyor. Bazıları fiyatı yüksek tutuyor. Böylece araç sahipleri normal sigorta priminin iki ya da üç katını prim ödeyerek kasko yaptırabiliyorlar. Sorun da böyle çözülmüş oluyor. Peki bu durum normal mi? Elbette normal. Çünkü lüks araçların hasarları da 'lüks' oluyor. En küçük tampon maliyeti bile normal bir aracın fiyatını geçebiliyor. Hal böyle olunca da primler yükseliyor.

Lüks araçlara ilgi var

Türkiye'de sayıları çok olmasa da lüks araçlara ilgi var. Düşünsenize, Bugatti Veyron modeli 1.5 milyon euro'ya satılıyor. Lamborghini Aventador'un



Lüks araçların hasarları da 'lüks' oluyor. Çamurluk veya tampon gibi ufak hasarların maliyeti bile normal bir araç fiyatını bulabiliyor. Hal böyle olunca sigorta primi de yüksek oluyor...

de yine yurtdışından yapılmak zorunda olması hem hasar maliyetlerini arttırıyor hem de yurtdışından parça beklenmesi nedeniyle hasar operasyon sürecini uzuyor. Parça beklenmesi sırasında yaşanan gecikmelerin müşteri memnuniyetsizliğine yol açabildiğini söyleyen Oğuz'un bu konudaki değerlendirmesi şöyle:

"Sigorta sözleşmesi yapılması sırasında yaratılan müşteri memnuniyeti, hasar durumunda memnuniyetsizliğe dönüşebiliyor. Bu sigorta şirketlerinin karşılamak istemediği bir durum olduğundan, lüks araçlara sigorta yapılmasının tercih edilmediği söylenebilir."

Anadolu Sigorta olarak lüks araçlara kasko sigortası poliçesi düzenlediklerini vurgulayan Metin Oğuz, "Lüks araçlar için kasko sigortası talebi dağıtım kanallarımıza ulaştığında, kasko sigorta tarifemiz ve özel şartlarımız doğrultusunda kanallarımız aracılığıyla sigortalı adaylarına teklif sunuyoruz. Sigortalı adayının önceki dönemdeki hasar

sonuçları, sigortalılık süresi, ödeme alışkanlığı gibi konular incelenip teklif sunulmasına karar veriliyor" diyor. Lüks araçlar için düzenlenen kasko poliçelerinin kapsamı ve teminatları diğer araçlarla bir farklılık göstermiyor. Anadolu Sigorta'nın 1 Şubat 2010 itibarıyla yürürlüğe aldığı yeni kasko tarifesindeki primler, genel segmentlere göre değil sigortalıların bireysel özelliklerine ve risklerine göre özel olarak belirleniyor. Oğuz, kişilerin kendi risklerini yansıtan çok daha gerçekçi primleri tespit etmek amacıyla tüm dünyada kabul görmüş sigortacılık tekniklerini uyguladıklarını vurguluyor. Anadolu Sigorta, milyonlarca kayıttan oluşan veritabanında, en gelişmiş yazılımlar kullanılarak oluşturulan kapsamlı modeller kullanıyor. Peki yurtdışında durum nasıl? Metin Oğuz, yurtdışı uygulamalarında da lüks araç sigortalarına bakışın benzer olduğunu söylüyor: "Orada da diğer araçlara nazaran

primlerin oldukça yüksek belirlendiğini söyleyebiliriz. Kasko sigortası poliçeleri, tarife kapsamında her bir riske özel olarak uygulanan primlerle düzenleniyor. Sonra da bu primler tek bir havuzda toplanıyor."

Teklif veriliyor

Yapı Kredi Sigorta da lüks araçlara kasko sigortası yapan şirketler arasında yer alıyor. Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Selim Fenercioğlu, tüm sigorta şirketlerinin sigortalılardan alınan standart bilgilere ek olarak sigortalının portföyü, sigorta geçmişi, yaşı ve benzeri bilgileri de alarak spor-lüks araçlar için teklif verilmesini değerlendirdiğini, olumlu bulunması durumunda teklif sunulduğunu belirtiyor.

Peki şirketler lüks araçlara kasko sigortası yapmakta isteksiz mi? Malum kasko branşındaki sektör verileri genelde olumsuz. Buna bağlı olarak sigorta şirketleri, sigorta bedeli yüksek olan ve riskli buldukları (hız yapılması, yedek parça maliyetinin yüksek olması vb) araçlar için kabul koşullarını daha dikkatli değerlendiriyorlar.

Yapı Kredi Sigorta olarak tüm sigortalıların ihtiyaçlarını değerlendirdiklerini söyleyen Fenercioğlu, "Şirketimizin risk kabul kriterleri doğrultusunda uygun koşulları sunuyoruz. Sigortalının şirketi-mizde bulunan portföyü, hasar geçmişi, kullanıcı özelliklerine bağlı olarak teklifler sunuluyor" diyor.

Kısacası sigorta şirketleri tarafından araca ve sürücüsüne uygun prim ve şartlar belirlenerek trafikte seyreden tüm araçlar için teklif veriliyor.

AXA Sigorta Bireysel Teknik Departmanı Müdürü Balkır Demirkan ise sayıları az ve bedelleri çok yüksek bu araçların bazılarının yetkili servis, çekme-kurtarma gibi konularda özel işlemler gerektiren özelliklerinin bulunduğu dikkat çekiyor. Yani bu araçların bir kısmının kevlar ya da kompozit malzemelerden



Biz sigortalıyoruz

Metin Oğuz
Anadolu Sigorta GMY

Anadolu Sigorta olarak lüks araçlara kasko sigortası poliçesi düzenliyoruz. Lüks araçlar için kasko sigortası talebi bize ulaştığında, tarifemiz ve özel şartlarımız doğrultusunda sigortalı adaylarına teklif sunuluyor. Sigortalı adayının önceki dönemdeki hasar sonuçları, sigortalılık süresi gibi konular incelenip ona göre teklif sunuluyor. Şirketimizde lüks segmentteki araçlara, diğer araçlara olduğu gibi mevcut riskleri doğrultusunda prim hesabı yapılarak kasko sigortası poliçesi düzenleniyor. Ancak kasko sigortası poliçeleri isteğe bağlı olduğundan, riski yüksek bulan ve bu tür araçlara teminat vermek istemeyen sigorta şirketleri de olabilir. Lüks araçlar için sigortacıyı düşündüren ana hususlar hasar maliyeti ve hasar operasyon sürecinde yaşanabilecek sıkıntılar oluyor. Bu araçların üretimi yurtdışında ve parça teminini de yine yurtdışından yapılmak zorunda. Bu da hasar maliyetlerini artırırken yurtdışından parça beklenmesi operasyon sürecini uzatıyor. Bu gecikme müşteri memnuniyetsizliğine de neden olabiliyor.



Teklif veriyoruz

Selim Fenercioğlu
Yapı Kredi Sigorta GMY

Tüm sigorta şirketleri, sigortalılardan alınan standart bilgilere ek olarak sigortalının portföyü, sigorta geçmişi, yaşı gibi bilgileri de alarak spor-lüks araçlar için kasko sigortası poliçesi teklifi verilmesini değerlendiriyor. Değerlendirme sonucu olumlu bulunması durumunda da teklif sunuluyor.

Kasko branşındaki sektör verileri genelde olumsuz. Buna bağlı olarak sigorta şirketleri, sigorta bedeli yüksek olan ve riskli buldukları (hız yapılması, yedek parça maliyetinin yüksek olması vb) araçlar için kabul koşullarını daha dikkatli değerlendiriyor. Yapı Kredi Sigorta olarak tüm sigortalılarımızın ihtiyaçlarını değerlendiriyor ve şirketimizin risk kabul kriterleri doğrultusunda uygun koşulları sunuyoruz.

Sigortalının şirketimizde bulunan portföyü, hasar geçmişi ve kullanıcı özelliklerine bağlı olarak teklif sunuyoruz. Sigorta şirketleri tarafından araca ve sürücüsüne uygun prim ve şartlar belirlenerek, trafikte seyreden tüm araçlar için teklif verilebiliyor.



Onarım süreci uzun ve maliyetli

Balkır Demirkan
AXA Sigorta Bireysel Teknik
Departmanı Müdürü

Lüks sınıfına giren araçların hasar görme ya da arıza yapması durumunda onarımı normal özelliklerdeki bir araca göre hem çok daha uzun hem de çok daha maliyetli oluyor. Ayrıca öngörülmeden bazı başka sorunlar da ortaya çıkabiliyor. Bu tür araçların ağır bir biçimde hasar geçirmeleri durumunda onarımları ekonomik olmuyor. Lüks araçların onarımını takip edebilecek eksper ve onarım uzmanlarının sayısı da oldukça sınırlı. Yine jant, tampon, ön cam ya da mini onarım gibi hasar maliyetlerini azaltabilecek küçük hasar uygulamaları bu lüks segment araçlarda yapılmıyor. Bu da hem operasyon, hem maliyet hem de süre açısından şirketlerin yüklenmek istemedikleri maliyet kalemleri yaratıyor. İşte bu ve benzeri nedenlerle sigorta şirketleri, bu tarz maliyet ve operasyon yüklerinin altına girmekten imtina edebiliyor. Şirketimizde müşteri bazlı bir fiyatlama sistemi mevcut. Bu yaklaşım doğrultusunda belli seçim kriterleri devreye giriyor. Tüm dağıtım kanallarımızda aynı şartlar geçerli. Farklı stratejiler yok.

yapılıyor olması, şanzıman, jant ve teknik özelliklerinin diğer araçlara göre farklılık göstermesi hem poliçe primlerinde hem de poliçe şartlarında şirketlerin daha zorlayıcı koşullar talep etmelerine neden olabiliyor. Ancak genel olarak 250 bin lira ve altındaki bedelli araçlarda poliçe yapılması konusunda sigorta marketinde büyük bir sorun bulunmadığı belirtelim.

Lüks sınıfına giren araçların teknik özellikleri hasarlanma ya da arıza yapmaları durumunda onarımın normal özelliklerdeki bir araca göre hem çok daha uzun hem de çok daha maliyetli olmakta yanı sıra öngörülmeyen sorunların yaşanabilmesine de yol açıyor. Bu araçlar ancak sayılı yetkili servislerde, yüksek parça ve işçilik maliyetleriyle onarılabilir.

Onarımları maliyetli

Lüks araçların ağır bir biçimde hasar görmeleri durumunda onarımı ekonomik olmuyor. Bu da sigorta şirketlerine yüksek hasar yükü oluşturuyor. Balkır Demirkan, "Aynı zamanda bu araçların onarımını takip edebilecek eksper ve onarım uzmanı sayısı da sınırlı" diyor.

Yine jant, tampon, ön cam ya da mini onarım gibi hasar maliyetlerini azaltabilecek küçük hasar uygulamalarının lüks segment araçlarında yapılamaması da hem operasyon, hem maliyet hem de süre açısından sigorta şirketlerinin yüklenmek istemedikleri maliyet kalemleri yaratıyor. Bu nedenlerle sigorta şirketleri, bu tarz maliyet ve operasyon yüklerinin altına girmekten imtina ediyor.



Sigorta sırası 'Afili' avukatlarda

DenizBank, meslek gruplarına yönelik avantajlı ürünler sunmayı sürdürüyor. Afili Bonus kartı alan avukatların bir yıllık mesleki sorumluluk sigortası primini DenizBank karşılıyor...

Meslek gruplarına özel ürünler çıkaran DenizBank'ın hedefinde bu kez dünyanın en büyük barosu olan İstanbul Barosu var. Bankanın yeni ürünlerinden Afili Bonus, baro üyesi 29 bin avukata özel avantajlar sunuyor. DenizBank'ın Afili Bonus kartını alan avukatlar, bir yıllık mesleki sorumluluk sigortasına da ücretsiz sahip olabiliyor.

Yapılan işbirliği kapsamında, İstanbul Barosu üyesi avukatların adli yardım ödemeleri DenizBank şubeleri aracılığıyla yapılıyor. İlk yıl kart ücreti ödemeyen avukatlar, uygun koşullarla 10 bin TL'den başlayan ihtiyaç kredisi de alabiliyor. Afili Bonus kredi kartı sahibi avukatlar, hem kendileri hem de ailelerinin hayatı kolaylaştıracak Afili Bankacılık ayrıcalıklarından yararlanabiliyor.

Türkiye'de halen 75 bin avukat ve 79 baro bulunuyor. DenizBank Perakende Bankacılık Grubu Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Ertürk, mesleki sorumluluk poliçesinin yakın bir tarihte avukatlar için zorunlu hale geleceğini hatırlatıyor.

DenizBank'ın sunduğu avantajla hem mevcut Afili Bonus Platinum kart sahibi avukatlar hem de yeni müşteriler 100 bin TL teminatlı avukat mesleki sorumluluk sigortası sahibi olabiliyor. Poliçenin yıllık maliyeti 500-1.500 TL arasında değişiyor. Ertürk, mesleki sorumluluk sigortasının avukatların mesleklerini icra ederken kendilerine karşı doğabilecek tazminat taleplerini teminat altına aldığına dikkat çekiyor. Ardından da sigortanın kapsamını şöyle açıklıyor:

"Avukatların müvekkillerine karşı özel sorumlulukları var. Örneğin, bir dava açıldığında dava açma sürecinin kusursuz olması gerekiyor. Kusurlu bir açılış olursa bu olumsuz sonuçlar doğurabiliyor. Örneğin, itirazlar zamanında yapıp

gerekli yerlere bildirilmezse müvekkilin avukatına karşı dava açma hakkı var. Avukatlar bu tür durumlar karşısında müşterilerine tazminat ödemek zorunda kalabiliyor. İşte mesleki sorumluluk sigortası bu ve benzeri durumlara karşı avukatları koruma altına alıyor. Riski sigorta şirketi üstleniyor. Primi de biz ödüyoruz. Avukatlar için mesleki sorumluluk sigortası olmazsa olmaz bir uygulama olacak. Mesleki sorumluluk

sigortası yaptıran avukatların bu tür risklerini 100 bin TL'ye kadar bir yıl süreyle karşılıyor. Mesleki sorumluluk sigortası doktorlar için zorunlu. Şimdilik avukatlar için zorunlu değil. Ancak önümüzdeki günlerde zorunlu olacak."

130 bin 'Afili' müşteri

İstanbul Barosu'nun 30 bine yakın üyesiyle dünyanın en büyük barosu olması DenizBank'ın avukatlar için hazırladığı bu paketin önemini daha da artırıyor. 5 Nisan Avukatlar Günü nedeniyle İstanbul Barosu'yla işbirliği yapan DenizBank, 3 yıl süreli bir protokol imzaladı. Banka, avukatlara yönelik avantajları yaklaşık 15 ay önce başlattığı Afili Bankacılık uygulaması kapsamında sunuyor. Gökhan Ertürk, bu uygulamanın ayrıntılarını şöyle anlatıyor:

"DenizBank olarak bireysel bankacılık müşterileri içerisinde yer alan belirli bir



Gökhan Ertürk

kitleye özel hizmetler sunmak amacıyla yola çıktık. Halen 4 milyon civarında bireysel bankacılık müşterimiz var. Afili Bankacılık, bunlar arasındaki en üst müşteri kitlesini kapsamıyor. Çünkü onlar zaten özel bankacılık hizmeti alıyor. Afili Bankacılık, bu grubun bir alt segmentinde yer alan müşterilerimizi kapsıyor. Şimdi mali müşavirler, doktorlar, noterler ve pilotlardan sonra avukatları da bu uygulamaya dahil ettik."

DenizBank'ın Afili Bankacılık müşteri sayısı 130 bini geçmiş durumda. Ertürk, bu yılın sonuna kadar bu sayıyı 180-200 bine çıkarmayı hedeflediklerini söylüyor. DenizBank'ın Afili Bankacılık üyesi müşterilerine sunduğu avantajlar arasında çeşitli işletmelerde ve etkinliklerde indirimlerin yanı sıra banka şubelerinde özel bankacılık danışmanlığı da var. Bu indirimler ve ayrıcalıklar, Afili Bankacılık müşterilerine özel bir web sitesi ve e-dergi üzerinden duyuruluyor.



Ailenizin yarınlarının Garanti'si var mı?

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

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

Banka tamam sırada acenteler var

Sigorta sektörün en yeni şirketlerinden biri olan Ziraat Sigorta iki yılda karlılık açısından en iyi üç şirket arasına girmeyi başardı. Banka sigortacılığında ezberleri bozan Ziraat Sigorta önümüzdeki dönemde özel acentelerle farklı dağıtım kanallarına girmeye hazırlanıyor. **Barış Bekar /akilliyaşam@finansgundem.com**

Sektörün en genç şirketlerinden biri olan Ziraat Sigorta, 2009 yılı mayıs ayında 20 milyon lira sermaye ile kuruldu. 2009 yılının son beş ayını kuruluş çalışmalarına ayıran şirket, 2010 yılı başı itibarıyla elementer sigorta branşlarının tümünde ruhsat aldı. İlk poliçesini 4 Ocak 2010 günü tanzim eden şirket, kuruluş döneminde daha avantajlı olabileceği banka sigortacılığında yoğunlaştı. Amaç, Ziraat Bankası'nın mevcut sigorta potansiyelini en iyi şekilde değerlendirmektir. Tüm branşlarda ruhsat almakla birlikte şirket daha ziyade banka sigortacılığına uygun alanlarda büyümesi ile dikkat çekiyor. Ziraat Sigorta yeni bir şirket olmasına karşın ürünleri ile kısa sürede kendinden söz ettirmeyi başardı. Çünkü Ziraat Sigorta büyüme ile karlılığı bir arada yakalayan nadir şirketlerden birisi... Birçok toplantıda ürünleri ve faaliyetleri ile örnek gösterilen, rakiplerin bile kısa sürede 'şapka çıkardığı' Ziraat Sigorta'daki gelişmeleri şirketin dümenindeki isme yani yılların sigortacısı Genel Müdür Naim Temur'a sorduk

2011 yılı Ziraat Sigorta için nasıl geçti?
Naim Temur: 2011 yılı bizim için tıpkı 2010 yılı gibi çok başarılı geçti. İlk faaliyet yılımız olan 2010 yılını üretimde 18'inci sırada tamamladıktan sonra ikinci yılımızda bu hızlı büyüme trendi bizi 12'inci sıraya kadar yükseltti. İştiraki olduğumuz Ziraat Bankası ile sağlanan sinerji sayesinde özellikle tarım sigortalarında sektör ortalamasının çok üzerinde bir büyüme sağladık. Keza sağlık ve ferdi kaza branşlarında da ciddi bir pay yakaladık

Sektörün üzerinde büyüdünüz...

2011 yılında sektör yüzde 21 oranında büyürken biz aynı dönemde yüzde 85 büyüdük. Bu arada sektörün tarım branşındaki büyümesi yüzde 138 iken bu oran Ziraat Sigorta'da yüzde 212 oldu. Branş bazında bakıldığında bu örnekleri çoğaltmak mümkün ama burada önemli olan şudur: Ziraat Sigorta, iki yıl içindeki hızlı üretim artışıyla sektörün pastasını da büyüttü. Türkiye'nin en güvenilir kurumlarından biri olan ve çiftçimizin her zaman yanında yer alan Ziraat Bankası'nın ülkenin her köşesine yayılmış şubeleri vasıtasıyla tarımsal sigorta ürünlerinin satışı bir yandan sigorta pastasını büyütürken diğer yandan da sigorta ile ilk defa tanışan çok sayıda vatandaşımızı sigorta pazarına dahil etti. Bir bakıma sosyal bir sorumluluk projesi gibi sigortanın tabana yayılmasında önemli bir rol üstlendiğimizi söyleyebilirim. Bu sayede sigortayla ilk defa tanışan yüz binlerce vatandaşımızı bir şekilde teminat altına alarak ülke ekonomisine önemli bir katkıda bulunurken Türk sigorta sektörünü de büyütmiş oluyoruz.

Büyürken karlılık da devam etti mi?

Karlılığa gelince, bir önceki yılda olduğu gibi 2011 yılında da ciddi kar elde ettik. 2011 yılı vergi öncesi karımız 54 milyon TL olarak gerçekleşmişti. Bu kar ile sektörde en fazla kar eden üçüncü şirket olduk.

2012 beklentileriniz nedir? Sektör ortalama ne kadar büyür, Ziraat Sigorta'nın büyüme oranı sektörün üzerine çıkar mı?

Sektörün elementer verilerine bakıldığında 2011 yılı da sektörümüz için pek iç açıcı

kar rakamlarıyla kapanmadı. Son yıllarda zarar eden bir görüntü veren sektörümüzde sermayedarların üretimdeki büyüme kadar teknik sonuçlara da odaklanacağını düşünmek istiyoruz.

Elementer branşlarda zarar eden şirket sayısı kar açıklayanlardan daha fazla oldu. Bilindiği gibi elementer branşlarda dönem net zararı 15 milyon TL'den biraz fazla. 2012 yılı tahminlerimize gelince, sektörün fiyata dayalı rekabeti yine devam edecek. İlk çeyrekte üretimde reel bir büyüme yaşandı. Bu hız böyle devam ederse sektörün bu yılı yüzde 15 civarında bir büyüme ile kapatacağını düşünüyoruz. Bununla beraber Ziraat Sigorta olarak bu yıl da sektör ortalamasının epey üstünde bir büyüme gerçekleştireceğimize inanıyoruz.

Bu yıl nasıl bir strateji izleyeceksiniz?

Her şeyden önce karlılık içinde büyüme stratejimizden taviz vermeden faaliyetlerimizi sürdüreceğiz. Nihayetinde bizim sermayedarımız kamudur. Biz tüm plan ve programlarımızı yaparken bu gerçeği hiçbir zaman göz ardı etmeyiz. Zaten, sadece fiyat indirmeye dayalı maceracı rekabette hiç olmadık, bundan sonra da olmayacağız. Acente olarak banka ile yakaladığımız sinerjinin ortaya çıkardığı imkânlarla uygun satış planları yaparız. Sektörün genellikle zarar ettiği fiyat rekabetine açık branşlarda rekabetten uzak durmaya devam edeceğiz.

Kuruluşundan kısa bir süre içerisinde banka kanalı ile en fazla satış yapan şirket haline gelmesinin altındaki nedenler nelerdir? Teknolojik alt yapı mı yoksa banka

ile sürdürülen uyumlu çalışma mı bu tabloda öne çıkıyor?

Şirketimizin kuruluşundaki sloganımız “Bu yeniliğin arkasında 146 yıllık Ziraat tecrübesi var” idi. 146 yıllık Ziraat Bankası’nın 1959 yılından bu yana Başak Sigorta ile başlayan yarım asırlık sigortacılık tecrübesi var. Banka bu süre zarfında hem sermayedar hem de acente olarak sigortacılık konusunda ciddi deneyimler elde etti. Bu nedenle Ziraat Bankası 2009 yılında Ziraat Sigorta’yı kurarken bu bilgi birikimini hayata geçirmeyi arzuladı. Tabii ki kuruluş çalışmalarında görev alan ekip arkadaşlarımızın da bu konuda hakkını teslim etmek gerekir. Bu şirketin kurucu ekibi içinde hem sigortacılık konusunda tecrübeli hem de bankayı yakından tanıyan yönetici arkadaşlarımızın olması bankanın sigorta potansiyelini doğru bir şekilde ortaya koyma ve değerlendirme fırsatı verdi. Bununla birlikte banka yönetiminin yeni bir iştirak olarak bizlere ve sigortaya karşı gösterdiği pozitif yaklaşım tüm şube ve birimlere nüfuz etti. Bu yaklaşım, bankacı arkadaşlarımızın sigortayı günlük işlerinin bir parçası hatta her bankacılık işleminin devamı gibi görmesini sağladı. Şu da gerçek ki biz de bu durumu fırsata çevirmeyi başardık. Şirketin kuruluşunda elde edilen bu fırsatlar en iyi şekilde değerlendirildi. Bankanın tüm hizmet alanlarına, sigortacılık ürünlerinin dahil olması sağlandı. İnovatif ürünler geliştirmek suretiyle bankanın daha önceki yıllarda yaptığı üretimin çok fevkinde bir üretime ulaşması mümkün oldu. Bu nedenle bu başarının altında yatanın teknolojik altyapıdan ziyade inanmış insanların iyi niyetli gayreti olduğunu söylemek daha doğru olacaktır. Acente sıfatı ile 2009 yılında 76 milyon TL prim üreten banka 2010 yılında 172 milyon, 2011 yılında da 318 milyon TL prim üretti. Bu üretimin bir kısmı kredi ilişkisinden gelirken büyük bir kısmı da serbest işlerden geldi. Biz ekip olarak bankayı çok iyi tanıyoruz. Bankanın neler yapabileceğini

“Ziraat Bankası’nın ülkenin her köşesine yayılmış şubeleri ile tarımsal ürünleri satışı bir yandan sigorta pastasını büyütürken diğer yandan da sigorta ile ilk defa tanışan çok sayıda vatandaşımızı sigorta pazarına dahil etti.”

Naim Temur, Ziraat Sigorta Genel Müdürü



biliyoruz. Banka da bu işi sevdi ve yapması gerekenleri yaptı. Komisyon gelirlerinde de çok büyük artış oldu. Ancak, sonuçta kazanan Türk sigorta sektörü oldu.

Ziraat şubelerinde en çok satılan ürünlerden biri olan Ailem Ziraat Güvencesinde (AZG) ile ilgili biraz bilgi verebilir misiniz?
Ailem Ziraat Güvencesi’nde ya da kısaca

AZG diye adlandırdığımız ve bir yıldan beri bizimle özdeşleşen tam da Ziraat Bankası şubelerinde satılacak bir ferdi kaza ürünü. Anlatılması kolay, algılanması kolay ve sigortalının arkasındaki güce güvenerek satın alacağı bir ürün.

Yılda 118 lira ödeyen bir vatandaşımızın kazaen vefatı halinde geride bıraktığı sevdiklerine bir defada 25.000 TL peşin

para ve 10 yıl boyunca bin TL aylık ödüyoruz. Aylık ödeme rakamları enflasyona endeksli olup her yıl enflasyon kadar da artıyor. Ayrıca geride kalan varisler arasında okuyan çocukları varsa her eğitim yılı öncesinde eylül ayında çocuklara toplam bin TL eğitim yardımı yapıyoruz.

Bu ürüne daha çok kimler ilgi gösterdi?

Bu ürünümüz özellikle sosyal güvenceden fazlaca yararlanamayan kırsal kesimde çok büyük ilgi gördü. 2011 yılı sonunda AZG müşteri adedimiz 300 bin kişiyi geçti. Banka sigortacılığı için mükemmel bir ürün örneği olan AZG'yi alan ve bir şekilde kazaen vefat etmiş yüzlerce sigortalımızın geride bıraktıkları yakınları tam 10 yıl boyunca Ziraat güvencesinde, kimselere muhtaç olmadan hayatlarını rahat bir şekilde sürdürebilecekler.

Tarım sigortalarında etkin olduğunuz görünüyor? Bu alandan para kazanıyor musunuz? Bu yıl bu alanda yine etkin olacak mısınız?

Elementer sigorta branşları içinde belki de en zor satılanı tarım sigortaları. Çünkü bu ürünü satarken sigorta ile tanışıklığı nispeten az olan bir kesimle muhatap oluyorsunuz. Üstelik bu kesimin insanları gelir seviyesi olarak orta ve alt gruba dahil insanlar. Bu nedenle devletimiz, sigortacılığın tarımsal kesime yayılmasını sağlamak için TARSİM havuzu vasıtasıyla bu ürünün satışına destek veriyor. İşte bu noktada ulaştığınız tarım yapan insanların sizi kendine yakın hissetmesi ve güvenmesi gerekiyor. Yurdun her yerine yayılmış Ziraat Bankası'nın tüm şubeleri birer acente olarak Ziraat Sigorta'nın tarım sigortalarında etkin olmasında büyük öneme sahip. Ancak şubelerin harekete geçirilmesi ve Türk çiftçisine ulaşım sigorta konusunda kendisini ikna etmesi ciddi bir emek ve

uğraş gerektirir. Bizim sahadaki satış personelimiz bu noktada çok önemli görevler yaptı. Bankacının sigortaya ilgi göstermesini sağlarken köy köy belde belde toplantılarda köy meydanlarında vatandaşlara tarım sigortacılığını anlattılar. Ziraat sigorta bu anlamda bankasıyla birlikte sigorta bilincinin yurdun en ücra köşelerine ulaştırılmasında çok ciddi bir sosyal sorumluluk projesi yürütmektedir. Bilindiği gibi bugün itibarıyla bizimle birlikte 24 sigorta şirketi TARSİM'in acentesi konumunda. Ana acente olarak TARSİM'den aldığımız komisyonların büyük bir bölümü bizlerin de acentesi olan özel veya banka acentelerine devredilmektedir. Geriye düşük bir oran kalmakla



birlikte üretim hacmimizin büyüklüğü ve düşük operasyonel maliyetlerimiz nedeniyle bu branştan da kar ettiğimizi söylemek mümkündür.

Bu alanda bu yıl da etkinsiniz, bu bir strateji mi?

2012'ye tarımsal sigortalar konusunda çok iyi bir başlangıç yaptığımızı söyleyebiliriz. Ocak ayının ilk iş gününden itibaren sahadaki bütün ekiplerimiz banka personeliyle birlikte sigorta dönemi gelen bölgelerde tarım sigortaları bilgilendirme toplantıları yapmaya başladılar. Doğal olarak bu gayret de üretime yansdı. Dolayısıyla bu yılı da geçen yıl olduğu gibi

tarımsal üretimde birinci bitirmeyi hedefliyoruz.

Sektörün zarar ettiği bir dönemde kar açıklayan nadir şirketlerden birisiniz.

Şirketinizin öz sermaye karlılığı hakkında bilgi verebilir misin?

Haklısınız, şirketimizin ikinci faaliyet yılı sonunda öz kaynak tutarı, ödenmiş sermayesinin neredeyse dört katına ulaştı. Bu öz kaynak artışının sebebi karlılıktır. Üstelik karlı trendin devam etmemesi için hiçbir sebep de görmüyoruz. Kuruluşundan bu yana gerçekleşen yüksek karlı bilançoları sayesinde Ziraat Sigorta'nın sektörde çok farklı bir yere konulduğunu görmek bize gurur veriyor. Bir şirketin mali durumunu net olarak gösteren bu oranların kıyaslaması yapıldığında Ziraat Sigorta'nın sektörün mali durumu en iyi ilk 3 şirketinden biri olduğunu söylemek mümkündür.

Ziraat Sigorta önümüzdeki günlerde acente ağı ile çalışacak mı? Yoksa sadece banka kanalı ile üretim yapan bir şirket olarak mı kalacak?

Ziraat Sigorta banka dışı dağıtım kanallarını yok sayan bir faaliyeti

hiçbir zaman düşünmedi. Bununla birlikte kuruluş devresinde minimum maliyet ve eleman sayısı ile öncelikle bankanın sigorta potansiyelini iyice açığa çıkarıp değerlendirmek istedik. Bunda da muvaffak olduğumuzu görmek çok hoş bir duygu. Tabii ki bankanın da sigorta potansiyelinin değerlendirilmesinin bir üst sınırı var. Bu nedenle, gerekli alt yapı ve yetişmiş insan gücüne ulaştığımızda bankayı da ihmal etmeden başta özel acenteler olmak üzere diğer dağıtım kanallarıyla da çalışacağız. Bununla ilgili fizibilite çalışmalarımızı yaptık. Zamanı geldiğinde o alanlara da iddialı bir şekilde faaliyet gösteririz inşallah.

Hangi sigorta şirketine güveneceğinize karar veremiyor musunuz?

Bütün
sigorta şirketleri
aynı şeyi söylüyor.

Peki hangisinin
çözümleri bana özel?

Hangisi
zararımı tam
öder?

Hangisi
tam zamanında
öder?

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

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

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



AXA SİGORTA

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

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

Akullu Yaşam | Haziran 2012 | 35



İtalya deneyimi ne anlatıyor?

Türkiye ve İtalya arasında artan ticari ilişkilerle birlikte bu ilişkilerin uzantısı olan hizmet sektörleri de birbirine benzemeye başladı. Peki İtalya’da sigortacılık sektörünün adil ve rekabetçi bir yapıya kavuşması yönünde ne tür adımlar atıldı? İtalya deneyimi bize ne anlatıyor?

Zeynep Turan / Assicurazioni Generali SpA Grup Risk Yönetim Birimi

İtalya sigortacılık sektörü oyuncularına fırsatları ve tehlikeleri bir arada sunan bir sektör olarak bilinmekle birlikte 1990’lı yıllardan günümüze kadar OECD ülkeleri içerisinde en fazla düzenlemenin gerçekleştirildiği sektörlerden biri oldu. Türkiye ve İtalya arasında artan ticari ilişkilerle birlikte, bu ilişkilerin uzantısı olan hizmet sektörleri de birbirine benzer bir yapıya sahip olmaya başladı. Henüz Avrupa Birliği üyesi olmamasına rağmen Türkiye sigortacılık sektörü, Avrupa Birliği üyesi ülkelerin sahip olduğu hizmet sektörü standartlarına sahip olmak için gerekli adımları atmaya başladı. Peki İtalya deneyimi nasıl gerçekleşti, bize neler anlatıyor?

Sektör yapısı

İtalya sigortacılık sektörünün dikkat çeken özellikleri arasında yüzde 11 penetrasyon oranı gibi güçlü bir hayat branşı, derinliği ve oyuncuların sahip oldukları güçlü finansal yapıları ile dikkat çekiyor. Bu güçlü yapının beraberinde ise sektördeki ve ekonomideki olası dalgalanmalara karşı sürekliliği korunabilen bilançolar yer alıyor.

İtalya sigortacılık sektörü, Türkiye sigortacılık sektörü gibi benzer bir şekilde tek bir düzenleyici kurum, ISVAP (Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni Private e di Interesse Collettivo) tarafından düzenleniyor. ISVAP, 1982 yılında sigortacılık sektörünü oluşturan unsurların şeffaf, hesap verebilir ve etik değerlere bağlı şekilde faaliyet göstermesini sağlamak, kamu mali varlık ve yükümlülüklerini yönetmek, ekonomik, finansal ve sektörel politikalar ile düzenlemeleri oluşturmak, uygulamak, denetlemek ve diğer ülkelerle ekonomik ilişkilerin koordinasyonunu sağlamak amacıyla kuruldu.

ISVAP, kurum başkanı ve başkanla birlikte yönetim sorumluluğu bulunan altı üyeden oluşan bir kurul tarafından yönetiliyor. On bir departman altında 18 birim ve 7 ofiste hizmet veriyor. ISVAP’ın yetki alanı 7 Eylül 2005 tarihli ve 209 sayılı Sigortacılık Kanunu

ile belirlendi. ISVAP’ın sorumlulukları 1998 yılına kadar ülke yönetiminden sorumlu olan hükümete bağlı ekonomik gelişim bakanlığı tarafından yürütülüyordu. Ancak 1998 yılında yayınlanan 373 sayılı kanun ile söz konusu sorumluluklar, yürütmeden sorumlu hükümetten alınarak bağımsız bir kurum olan ISVAP’a devredildi.

ISVAP’ın önemli sorumlulukları arasında öncelikle sigorta şirketlerinin teknik, finansal ve muhasebesel yapılarını ve varlıklarını kontrol etmek geliyor. Sigorta şirketlerinin ve acentelerinin gerçekleştirdiği faaliyetlerin sektörde uygulanan kanun ve düzenlemelere uygunluğunu takip etmek, sigorta şirketleri tarafından tarifeler ve poliçe şartları için gerekli verileri sigorta şirketlerine sağlamak ve yürütmeden sorumlu hükümete şirketlerin yer aldığı sigorta sektörü için gerekli bilgi ve analizleri sağlamak kurumun diğer sorumlulukları arasında yer alıyor.

Adil rekabet için Bersani Kanunları

İtalya sigortacılık sektörünün yakın zamandaki en önemli dönüm noktası 2006 ve 2007 yıllarında uygulanmaya başlanan “Bersani Kanunları” oldu. Bersani Kanunları, sigortacılık sektörünün yanı sıra perakende, hizmet ve ilaç sektörlerini de kapsıyor. Bersani Kanunları ile rekabetin önündeki engellerin kaldırılması, kamu çıkarının korunması için düzenleyici kurumun etkisinin ve sektörün derinliğinin artırılması amaçlanıyor.

Kanunların kademeli olarak 2006 ve 2007 yıllarında yürürlüğe girmesi ile birlikte İtalya sigortacılık sektöründe pazarın liberalleşmesi ve rekabetçi bir yapıya kavuşması yönünde önemli adımlar atılmış oldu. Bu kanun ile öncelikle lisans kısıtlaması ile avantajın belirli şirketlerde toplanması ve sektördeki faaliyetleri ve tarifeleri kısıtlama çalışmalarının engellenmesi amaçlandı. Kanunların yürürlüğe girmesi ile birlikte İtalya sigortacılık sektörü, imtiyazlı hizmet sağlayıcılığından kurtularak AB tarafından benimsenen

İtalya’nın Bersani Kanunları’na benzer düzenlemeler, sigorta müşterilerinin bağlı oldukları risk sınıflandırması dışında, Türkiye’de de hayata geçirildi.

rekabet ve kalite şartlarını sağladı.

Bersani Kanunları'nın diğer bir özelliği ise çoklu acente yapısının yerleşmesini sağlaması oldu. Bu kanun ile sigorta şirketlerinin acentelerinin birden fazla şirket ile çalışabilmesinin önüne geçen sözleşme yapmaları engellendi. Bu durum beraberinde hiç şüphesiz sektörü rekabetçi bir yapıya kavuşturdu. Kanunların uygulanmaya başlandığı 2006 yılında öncelikle kasko ve trafik sigortalarında, sonrasında ise 2007 yılında çıkan ek düzenlemeler ile hayat haricinde kalan tüm branşlarda sigorta şirketlerinin acentelik sözleşmelerine koydukları kısıtlayıcı hükümler geçersiz sayıldı. Sigorta şirketlerin müşterilerine uyguladığı düşük fiyatlar ve yüksek kesintiler gibi uygulamaların önüne geçildi. Sigortalılara, uzun dönemli hayat dışı sigorta poliçelerini herhangi bir kesinti olmadan sonlandırabilme imkanı verildi. Sigortalıların dahil oldukları risk kategorilerinin değiştirilebilmesi ile alakalı uygulamalar daha kontrollü hale getirildi.

Bu düzenlemelerin sonucu olarak özellikle hayat dışı branşta poliçelerin maliyetleri arttı. Benzer düzenlemeler sigorta müşterilerinin bağlı oldukları risk sınıflandırması dışında Türkiye'de de düzenleyici kurum tarafından hayata geçirildi.

Sermaye güçlendirmeleri 2014'de sonuç verecek İtalya sigortacılık sektörünün sahip olduğu güçlü finansal yapıyla birlikte 2014 yılında planlanan ancak 2016 yılı içerisinde uygulanması beklenen Solvency II düzenlemelerinin ve bu düzenlemelerin beraberinde getireceği sermaye artırım gerekliliklerinin, sektörün büyümesini yavaşlatacak etmenler olarak ortaya çıkar. Bununla birlikte, hayat dışı branşın yüzde 56'sını oluşturan motor branşında yüksek sayıdaki kazaların beraberinde getirdiği negatif karlılık, sektörün büyümesini yavaşlatabilecek bir diğer etmendir. Sigorta şirketlerinin 2012 yılında gerçekleştirecekleri ve sermayelerini güçlendirmeyi amaçlayan çalışmalar ve bu çalışmaların başarı oranı 2012 yılında ekonomik anlamda zorlanması beklenen Avrupa sigortacılık sektörünün 2013 yılına daha sağlıklı finansal bir yapıyla başlamasının anahtarı olacaktır.

Sigorta Haftası kutlanıyor!

Geçtiğimiz yıl uygulamaya konan ve kurumlar nezdinde yapılan aktivitelerle kutlanan "Sigorta Haftası" bu yıl 27 Mayıs- 3 Haziran 2012 tarihleri arasında gerçekleştirildi.

Gerek sigorta şirketleri ve gerekse "Sigortacılık Bilinçlendirme ve Tanıtım Stratejisi Komisyonu" çalışmaları kapsamında ülke çapında geniş halk kitlelerine, meslek gruplarına, öğrencilere yönelik toplantı ve seminerler, çeşitli konser ve yarışma organizasyonları, yürüyüş ve şenlikler şeklinde "Sigorta Haftası" kutla-

Sigorta Bilinçlendirme ve Tanıtım Çalışmaları gerçekleştirilmesi planlandı.

On iki ilde planlı olmak üzere tüm ülke genelinde çeşitli acente ve eksper dernekleri ile sigorta etkinlikleri sürdürülecek, caddeler, meydanlar, AVM'ler, üniversiteler, konferans salonları yıl boyunca çeşitli etkinliklere sahne olmaya devam edecek. Bu etkinliklerde ise komisyon tarafından hazırlanmış olan çeşitli broşür, sigorta tanıtım kitapçığı, mini broşürlü sigorta manili şeker kutuları, sigorta

sloganlı balonlar kullanıldı. TOBB aracılığı ile yurt dışında mevcut tüm sigorta acentelere aktivitelerini desteklemek amacıyla hazırlanan tanıtım ürün-



maları yapıldı.

Yapılan etkinlikler sadece Sigorta Haftası ile sınırlı kalmayıp Mayıs ve Haziran ayları dışında da tüm yıl boyu devam edecek. Geçtiğimiz yıl Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü çalışmaları kapsamında kurulan "Sigortacılık Bilinçlendirme ve Tanıtım Stratejisi Komisyonu", kamuoyunun dikkatini sigortaya çekerek Türkiye'de sigorta bilincini yükseltecek etkinlikleri "10 Eylem Planı" altında uygulamaya almıştı. Bu çalışmalar ışığında birçok proje önerisi değerlendirilerek onaylanan faaliyetler üzerinden

leri gönderildi. Ayrıca etkinliklerde kullanılmak üzere tanıtıma yönelik ürünler ilgili kurumlarla paylaşılıyor.

Sigorta ile ilgili tanıtım ve bilinç artırıcı faaliyetler sadece bu sınırdan kalmayıp daha geniş alanlarda uygulanması hususunda çalışmalar önümüzdeki günlerde de devam edecek. Sigorta Haftası ile ilgili çalışmalar ve etkinlikler Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Bankalar Birliği, DASK, TARSİM ve katılım bankaları tarafından destekleniyor.

Hatıra ve hatırat insanı

Nebil Özgentürk, “cehennem” olarak adlandırdığı televizyonculukta kendi deyimiyle nadir “cennet köşeleri” yaşayan isimlerden. “Televizyon aç bir köpek balığı gibidir, bu yüzden hep insanüstü bir gayretle çalışmak zorunda kaldım” diyen Özgentürk, yakında yeni belgesel serisi “Türkiye’nin Sanat Hatıraları” ile karşımıza çıkacak... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com

Insan ve insan hatıralarına dair sıcak, duygusal belgeselleriyle tanıdık Nebil Özgentürk’ü. Zaten kendisi de “20-25 yıldır sadece hatıra okuyorum, artık hatıra insanı haline geldim” diyor. Kamuoyu onu daha çok televizyonda yayınlanan belgeselleriyle tanısa da deneyimli gazeteci, kitaplarıyla da önemli bir hayran kitlesine sahip. Özgentürk, bir süredir ara verdiği belgesellerine yakında “Türkiye’nin Sanat Hatıraları” ile iddialı bir dönüş yapacak. Bir yandan bu belgesel, bir yandan de kitaplarıyla uğraşan Nebil Özgentürk’le Sadri Alışık Ödül Töreni’nde ayaküstü sohbet etme fırsatı yakaladık. Sonra bu ayaküstü sohbet, uzun soluklu ve keyifli bir söyleşiye dönüştü...

Uzun zamandır televizyon programcılığı yapıyorsunuz. Düünden bugüne neler değişti? 1997 yılında “Bir Yudum İnsan” programına başlamıştım. 15 yıldır televizyon programcısıyım. Bir televizyon programcısı için uzun bir dönem. Hatta ömür törpüsü diyebiliriz. Çünkü gazeteciliğe göre çok daha zor bir iş. Gazetede işler gündüştür. Sakin sakin gidirsiniz. Televizyon ise çok yorucu; estetiğin, sanatın ve yüzün olduğu bir dünya. İnsanı daha çok yoruyor, hırpalıyor. Gazete ve dergiler daha insani alanlar. Televizyon ise bazen cehenneme dönüşebiliyor. Ama cehennemin içinde cennet köşeler de var. İşte o cennet köşeleri son 15 yıl içinde zaman zaman yaşadığımı düşünüyorum. Çünkü en başından beri kendime istikrarlı bir yol çizdim ve bunu hep korumaya çalışıyorum. Ben bir portre ve belgesel programcısıyım. Aynı zamanda bir kültür

programcısıyım. Bugüne kadar içinde belgesellerin de bulunduğu bin 200 program üretmişiz. Dile kolay. Sanırım bu bir dünya rekorudur. Ama ben bu rekorla övünmüyorum. Televizyon çok zorlu bir sınav veriyor insana. 15 yıldır bu sınavı yaşıyorum. Televizyon, adı sanı olmayan canavar bir kurum. Çünkü reytingin, rekabetin çok çetin olduğu, yüksek paraların döndüğü bir dünya. Bu dünyada hataya yer yok. Acımasız bir hayat devam ediyor. Ben bu işi 15 günde bir yapmak zorunda kaldım. Düşünsenize, 1997’de başlıyorsun ve 15 günde bir “bize bir şey ver” diyorlar. Kitap, roman öyle değil. Televizyon aç bir köpek balığı gibi; hep insanüstü bir gayretle çalışmak zorunda kaldım. Ancak o günden bugüne hiç pişman olmadığımı söyleyebilirim. Çünkü bu cehennemin ortasında, dediğim gibi cennet köşeler de var. Size geçenlerde yaşadığım bir olayı anlatıyım. Pazartesi günü Yaşar Kemal aradı ve “Oğlum, Ankara’da bana bir ödül veriyorlar. Hani 9-10 yıl önce benim bir belgeselimi yapmıştın ya, o törende gösterilmesi için istiyorum. Tamam mı evladım” dedi. Dünyada bundan daha değerli bir şey olamaz. Bir şey yapıyorsun, on yıl sonra Türkiye’nin en değerli yazarlarından biri, bu efsane adam senden onu istiyor. O zaman kalıcı bir şey yaptığını anlıyorsun. Bu yüzden o 15 yıl benim için çok değerli.

Programlarınıza birçok ünlü yazarı, siyasetçiyi, sanatçıyı konuk ettiniz. Bu isimler arasında en çok hangisi ilginizi çekti? Şu anda bulunduğumuz Sadri Alışık Ödül Töreni’ne bir bakın; birçok ünlü insan var.

Onları takip eden paparazziler de burada. Çünkü aralarında özel hayatlarını fazlasıyla deşifre edenler var. Özel hayatın bu kadar didik didik edildiği bir ortamda Mustafa Kemal Atatürk’ün eşi Latife Hanım, 50 yıl konuşmadı. 1922’de evlenip 1925’te ayrıldılar. Onlar da boşandı. Arkalarından bir sürü şey konuşuldu. Ama buna rağmen, 1925 yılından öldüğü 1975’e kadar hiç konuşmadı. BBC dahil bütün kanallar milyon dolarlar teklif edip “Bizimle röportaj yapın” dediler. Ancak hepsini reddetti. İşte ben o hayata girdim. İlk kez Latife Hanım’ın yeğenleri ve akrabalarıyla görüştüm. Latife Hanım’ın kitabı çıkmadan önce onun dünyasına girince, bakıyorsunuz ki bütün bu rahatsız olunan hayatlara bir reddediş ve direniş, bir gönderme var. İşte ben böyle hayatları çok seviyorum. O belgeselde çok güzel bir yolculuk yaptım. Üniversiteler beni davet ediyor, oralarda da anlatıyorum. Ama biraz da kendinize kalmalı. Bugün Facebook’ların, Twitter’ların da gündeme gelmesiyle insanın şiddetli bir şekilde transparan bir hayata düşmesini acı verici buluyorum. Beni en çok etkileyen ikinci isimse Atilla İlhan oldu. Atilla İlhan, son 50 yıllık aşk şiirlerimizin gerçek kahramanıdır. Sonra diğerleri gelir. Bence son yüzyılın en iyi aşk şiirlerini Atilla İlhan yazmıştır. Kendisi bir dünya şairi olmayabilir ama bu şiirleri yazan adam, kendi deyimiyle söylüyorum “o mızıkayı çalan çocuk” 17 yaşındayken bir aşk yüzünden okuldan atıldı. Lise üçüncü sınıfta, 1940’lı yıllarda sevgilisine bir mektup yazıyor ve son satırlarına

“Bugün Facebook’ların Twitter’ların gündeme gelmesiyle insanın şiddetli bir şekilde transparan bir hayata düşmesini acı verici buluyorum.”





Nazım Hikmet'in aşk dizelerini ilahlaştırıyor. O zamanlar Nazım Hikmet'in şiirleri yasaktı. Öğretmenleri bunu dert ediyor ve okuldan atıyorlar. Ben bu hikayeyi ilk kez Atilla İlhan'dan dinlemiş ve çok etkilenmişim. Okuldan atılan o şairin en anlamlı dizeleri yazması bana çok anlamlı geldi. Yani hayat devam ediyor. Atilla İlhan'ın yaşadığı acılardan bu şiirler ortaya çıktı. Bu da bir hayattır ve ibrettir bence.

Yeniden "Bir Yudum İnsan"ı yapsaydınız neleri işlerdiniz?

Biliyorsunuz benim gazetecilik ve yazarlık geçmişim var. Aslında o yazılardan çıktı Bir Yudum İnsan. Sabah gazetesindeki yazılarının televizyon ortaklığıyla programa dönüştürülmesiyle ortaya çıktı. Sonuçta olgunlaşmaya, profesyonelleşmeye ve altını doldurmaya çalışıyoruz. Başka okyanuslar oluşuyor Bir Yudum İnsan'da. Tekrara düşmemek için, rahatsız olduğum insanların hayatlarına dönmek yerine yeni insanlar istiyorum. Can Dündar'la birlikte yaptığımız "İlk Durak - İstanbul'un Entelektüel Tarihinden Tanıklıklar" belgeseli gibi, "Türkiye'nin Hatıra Defteri" gibi çalışmalar yapıyoruz. Shakespeare'in "Dünya bir oyun sahnesidir" diye ünlü bir sözü vardır ya, yapımcı kimliğim de olduğu için birdenbire vakitsiz kaldım. Hala da biraz öyleyim. "Bir Yudum İnsan" benim öz çocuğum ama onun bir yerlerde durduğunu biliyorum artık. Şimdi yapsak da başka şekilde olacaktır. Güncel değişimleri takip etmeye çalışıyorum. Eski kafalı bir insan değilim. Bu yüzden elimden geldiği kadar insanların bu hızlı televizyon izleme operasyonlarına ayak uydurmaya çalışıyorum. Örneğin bir gün Cem Yılmaz aradı askerden ve "Nebil abi senin programına katılmak istiyorum" dedi. Dünyada olmayacak bir şeydi bu. Cem o zamanlar komedinin tanrısı gibiydi. Geldi ve Bir Yudum İnsan portresi oldu. 35

yaşındaki birinin büyük belgeseli olur muydu? Ama Cem'le muhteşem bir program yaptık.

Şimdi hayat çok daha dinamik. Bir Yudum İnsan'ın kalitesini koruyarak ama bir yandan da bu hıza ayak uydurarak; estetiği, kültürü, sanatı konuşan bir program yapmak istiyorum.

Başka yeni projeleriniz var mı?

Üç aydır üzerinde ciddi anlamda çalıştığımız bir projemiz var. Önümüzdeki ocak ayında teslim edeceğiz. "Türkiye'nin Sanat Hatıraları" gibi bir başlık düşünüyoruz. İçinde sanat ve kültür geçen, 600 dakikalık bir belgesel olacak. DenizBank ve Deniz Kültür sponsorluğunda hazırlıyoruz. Benim 6-8 ay kafamda tasarladığım bir projeyi onlardan gelen sinerjiyle birleştirdik. Son yüzyılda sanat ve kültürümüzde olup biten çok ilginç hikayeler var. 80'e yakın küçük öyküler bunlar. Fazıl Say'ın babasından Cem Yılmaz'a, Cihan Ünal'dan Selçuk Yöntem'e dostlarımla olduğu bir belgesel olacak. Biraz lirik, biraz senfonik hatıralar diyorum ben buna. Ama anti-medyatik olacak. Mesela içinde popüler sanat da olacak. Müzeyyen Senar'ın sevgisinden dolayı 60 ihtilalinde yargılandığını biliyor muydunuz?.. Aslında medyatik gibi görünen ama anti-medyatik gözler. Bunun ayrıntılarına gireceğiz.

Hatıraları nasıl topluyorsunuz?

Hatıraları ben yaratmayacağım. Bunlar yaşanmış şeyler. Belgeselci olmanın avantajlarını kullanacağız. 20-25 yıldır sadece hatıra okuyorum. Artık bir "hatıra insanı" oldum.

Kariyerinizde gazetecilik mi, yazarlık mı yoksa yapımcılık mı daha öncelikli?

Benim asıl işim yazarlık. Ama daha çok televizyon belgeseli yazarıyım. Türkçeyi iyi

kullandığımı düşünüyorum. Her cümleye iğneyle oya yapar gibi zaman ayırıyorum. Bu anlamda programcı, sunucu gibi değil de televizyonda bir hikaye anlatıcısı gibi görülmeyi isterim. Tabii metinler kadar görselliği de önemsiyorum.

İş dışında neler yapıyorsunuz? Hobileriniz için vakit bulabiliyor musunuz?

Gayet keyifli şeyler yapıyorum. Böyle ödül törenlerine katılmaktan keyif alıyorum. Tabii her akşam vakit bulamıyorum. Ama Sadri Alışık gibi insanlar söz konusu olunca iş değişir. Ben Sadri Alışık'la büyüdüm. Çolpan abla da çok yakın dostumdur. Kerem Alışık arkadaşım. Böyle bir geceye tabii ki keyifle gelirim. Dostluk üretmeyi çok severim. Burada işadımı gibi işe değil dostluğa emek verirsin. Şu sıralar vaktimin çoğu bahsettiğim projeyi okumakla geçiyor. Buna rağmen dost yemeklerine de zaman ayırıyorum. Asmalımescit'te takılmayı, akşam sefalarını seviyorum. Doğal olarak sinemaya, tiyatroya ilgilim var. Vakıtlar buldukça gidiyorum. Deniz kıyısında erguvanların olduğu bir terasta oturuyor, onlara bakarak yazıp okuyorum. Çok seyahat ediyorum. Son iki haftadır sürekli seyahatleydim. Bir kısa film festivalinin jüri üyesiyim. Bu hafta Ankara'ya gideceğim.

Son olarak özel sigortanız var mı?

Yine sorunuz sordunuz (gülüyor). Yıllardır hem sağlık hem de diğer sigortalarım var. Zaten sigortanın yaşı yok. "19 yaşındayken ne sigortası? Ben sağlamım" diyebilirsiniz. Ama sigorta her zaman, her yaşta önemli. İstanbul'da çok katliam yaşanıyor. Sadece trafik kazalarından bahsetmiyorum. Her gün ne yaşanacağı belli değil. Yaralanmak, bir mağandanın silahının ucunda. İstanbul'da yaşıyorsan sigortasız olmaman lazım.

Müşteri memnuniyetinin sırrı satış sonrası hizmettir!

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

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



ASSIST LINE,
Türkiye genelinde
4500 hizmet
birimi ile
çalışmaktadır.

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

ASSIST LINE

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

Sigortasız yelken açmayın!

Yaz geldi, yatlar denizde salınmaya başladı. Siz siz olun sigortasız denize açılmayın. Çünkü yat sigortaları deniz kazalarından siyasi risklere, volkanik patlamadan hukuki sorumluluk masraflarına oldukça kapsamlı teminatlar sunuyor... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com



Nisan ayında İstanbul'u etkisi altına alan fırtına beklenmedik olaylara yol açmıştı. Asya'yı Avrupa'ya bağlayan Boğaziçi Köprüsü trafiğe kapatılmış, vapur seferleri iptal edilmiş, hepsinden önemlisi Sarayburnu açıklarında, içinde 10 kişinin bulunduğu lüks yatta henüz açıklanmayan bir nedenle yangın çıkmıştı. Küçük çapta başlayan yangın fırtınanın etkisiyle bir anda büyümüş, bu sırada teknede bulunanlar büyük bir panik yaşamıştı. Neyse ki gerek sahil güvenlik gerekse çevredeki teknelerin yardımıyla bütün yolcular kurtulmuştu. Lüks yat ise tamamen yanmıştı. Ardından yangınla ilgili soruşturma başlatıldı. Peki bu yatin sigortası var mıydı? Bu alanda etkin olan birkaç şirkete sorduk ama sağlıklı bir yanıt alamadık. Bu vesileyle bu sayımızda yat sigortalarını tekrar anımsatalım istedik. Hem deniz hem de karada oluşabilecek hemen her türlü riski teminat altına alan

yat sigortaları var. En teknik branşlardan biri olarak görülen yat sigortaları, genel olarak denizde, yatma mahallinde, çekek yerinde, çekek yerine çekilirken ya da indirilirken gerçekleşebilecek deniz kazalarından volkanik patlamaya, yıldırımdan depreme hemen her tür riske karşı kapsamlı teminatlar sunuyor. Ana teminatların yanında ek primlerle savaş, terör, çatışma gibi siyasi riskler ve meydana gelebilecek kazalardan dolayı doğabilecek hukuki sorumluluk masraflarının da karşılanması mümkün. Oldukça kapsamlı olan yat sigortalarının primleri hesaplanırken, yatin gövdesinin yanı sıra poliçelerde belirtilmek koşuluyla makineler, servis botları ve yatla birlikte alınıp satılması mutlak olan donanım ve ekipman da dahil ediliyor. Neredeyse tümü sigorta acenteleri tarafından satılan yat sigortası poliçelerinde, yat kapsamına giren unsurların rayiç değeri üzerinden prim bedeli

saptanıyor.

Teknenin yapım tarihi, yapım malzemesi, kurulu azami sürati, seyir alanı, yatma yeri ve dönemi, tipi, motorlarının gücü, markası, yapım yılı, tekne sahibinin hasar geçmişi, kaptanlı veya kaptansız kiraya verilip verilmediği, son üç yıl içindeki hasar durumu, seyrüsefere yardımcı cihazları ve gerekli görülüyorsa yapılacak olan gözetim raporu, fiyatları etkileyen kriterler arasında sayılıyor.

Yaşça büyük ve ticari amaçlı kullanılan bir teknenin sigorta bedeli, genç ve özel amaçlı kullanılan bir tekneye göre daha yüksek. Örneğin, özel kullanım amaçlı, fiber ve 2011 yapımı bir teknenin sigorta primi, 2000 model ticari ve ahşap bir tekneye göre daha düşük.

Son yıllarda Türkiye'de yat turizmi geliştikçe yat sigortalarına ilgi de artıyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son olarak yayınladığı 2009 yılı istatistiklerine göre, Türkiye limanlarına gelen sarı bayraklı (ticari) yatların sayısı 11 bin 270. Toplam yat sayısı ise 113 bini buluyor. Bunların 34 bini yerli yatlardan oluşuyor. Diğer taraftan, belgeli yat işletmelerine ait toplam yat sayısı bin 373. Bunların 943'ü yerli. Yerli yatların boyutlarına gelince... Yaklaşık yüzde 50'sini 18 metreden büyük yatlar oluşturuyor. Özellikle 25 metreden büyük yatların sayısı her geçen yıl artış gösteriyor. Türkiye sularında demirleyen yabancı bayraklı yatların yüzde 71'inin boyu ise 9-15 metre aralığında.

Son 10 yılda sayıları yüzde 35 artan yatlar için Türkiye'de her türlü risk kapsama alınabiliyor. Üstelik primleri hiç de sanıldığı kadar yüksek değil. Örneğin, 20 bin dolar değerindeki bir yatin sigorta

primi 150-200 dolar arasında değişiyor. İtalya, Fransa, İngiltere gibi ülkelerin yat bağlama kapasiteleri 200 binler civarında. Türkiye ise henüz bu ülkelerin yüzde 10'u civarında kapasiteye sahip. Ancak Milas-Ören, Datça ve Dalaman'a yapılması planlanan 3 yeni marinayla birlikte Türkiye'deki marina sayısı 39'a yükselecek. Türkiye çapındaki mevcut 26 bin yat bağlama kapasitesinin 50 bine çıkarılması bekleniyor. Yat turizminin mevcut denizcilik turizmi içerisindeki 4-5 milyar dolarlık payının 2023 yılında 10 milyar dolara ulaşması hedefleniyor. Bu da marina sayısı ve bağlama kapasitesiyle birlikte yat satışlarının artmasını sağlayacak. Yat sayısının artması ise yat sigortalarına talebi yükseltecek. 2011 yılı verilerine bakıldığında, yat sigortalarında yüzde 30'un üzerinde büyüme olduğu görülüyor. Rüzgarı arkaya alan sigortacılar, bu yıl daha yüksek bir büyüme oranına ulaşmayı umuyor. İşte yat sigortası yapan belli başlı sigorta şirketlerinin bu branşta sunduğu teminat ve hizmetler...

Aksigorta

Aksigorta'nın yenilenen yat sigortasında fırtına, çarpma, çatma, karaya oturma ve alabora gibi tüm deniz ve kara tehlikeleri; deprem, yıldırım, volkanik patlama gibi doğal afetler; kara, hava taşıt araçlarıyla, rıhtım, liman veya teçhizatlarıyla temas sonucu oluşan zararlar; yangın, infilak, korsanlık, denize mal atılması, yatın veya servis botlarının çalınması, enkaz kaldırma masrafları; yatın sebep olduğu bir kaza neticesinde üçüncü kişilerin can ve mal kaybı; makine veya teçhizatın çalınması gibi birçok teminat sunuluyor.

Yat sahipleri, isteğe bağlı olarak sigorta kapsamını daha da genişletebiliyor. Bu

kapsamda savaş, grev, lokavt, alıkoyma, terörizm gibi sebeplerle oluşabilecek kayıp ve hasarların yanı sıra kaptan, mürettebat ve misafirler için ferdi kaza ya da yasal ve cezai sorumluluk kapsamında yat sahibine gelebilecek hukuki savunma masrafları, makine kırılması, elektronik cihaz, çevre kirliliği, kişisel eşyalara gelecek zararlar teminat altına alınabiliyor. Ayrıca 7 gün 24 saat hizmet veren yat yardım hizmetinden faydalanılabiliyor

Eureko Sigorta

Eureko Sigorta, yat sigortası ürünüyle yat sahiplerini hem karada hem denizde doğal afet, hırsızlık, yangın ve deniz kazası risklerine karşı güvence altına alıyor. Eureko Yat Sigortası, kaza durumunda üçüncü şahıslara verilebilecek zararlardan doğan hukuki sorumlulukları da kapsıyor. Ayrıca teknenin özelliklerine göre makine kırılması, kişisel eşya, hukuksal koruma, ferdi kaza gibi ek teminatlarla sigorta kapsamı genişletilebiliyor. Sağlanan teminatlar, teknenin teknik özellikleri ve hasar geçmişi, sigorta primini belirlemede ana unsurlar oluyor. Türkiye'nin dünya yat üretiminde üçüncü sırada olduğunu hatırlatan Eureko Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Süha Çele, buna karşılık bağlama kapasitelerinin henüz yeterli düzeyde olmadığını vurguluyor.



Anadolu Sigorta

DenizTemiz Derneği/TURMEPA ile işbirliği başlatan Anadolu Sigorta, her türlü deniz aracının sigorta edilmesinden elde edilecek gelirden TURMEPA'ya pay ayırıyor. Böylece denizlerin korunmasına destek oluyor. Anadolu Sigorta'nın sunduğu yat sigortası, ticari veya özel amaçlı gezinti teknelerini denizde, karada veya çekek yerinde, Enstitü Yat Klozu'nda belirtilen şartlara bağlı olarak zararlara karşı teminat altına alıyor. Teminat verilen başlıca riskler şöyle sıralanıyor: Seyredilebilir sulara batma, karaya oturma, çatışma; denizde ve karada hırsızlık, yangın, yıldırım, infilak, deprem; rıhtım ve liman tesisleriyle, kara ya da hava araçlarıyla temas ya da bunlardan düşen cisimlerin verdiği hasarlar; enkaz kaldırma masrafları; başka bir tekneye, üçüncü şahıslara veya mallarına verilebilecek zararlar.

Anadolu Sigorta, tüm bu riskleri karşımanın yanı sıra 2010'da Anadolu Yat Asistans Hizmeti'ni sigortalıların hizmetine sundu. Bu yılın başlarında da standart teminatlara ek olarak kişisel eşya, sabitlenmiş değer klozu (fixed agreed value), çevre kirliliği ve yat bedelinin üzerinde üçüncü şahıslara karşı mali mesuliyet sağlanması gibi teminatlar da sigorta kapsamına dahil edildi. 20 bin TL'lik bir teknenin Anadolu Sigorta'dan geniş kapsamlı yıllık sigorta primi,

özelliklerine göre değişmekle birlikte 600 TL civarında hesaplanıyor.

ERGO Sigorta

ERGO Sigorta, yat sahiplerine Enstitü Yat Klozu kapsamında tüm deniz kazalarından depreme, korsanlıktan hırsızlığa, üçüncü kişilere karşı mesuliyetten enkaz kaldırma masraflarına kadar kapsamlı teminatlar sunuyor. Kötü niyetli hareketler, savaş,



grev, kargaşa, halk hareketleri teminatları da ek prim karşılığında ilave edilebiliyor. Bunların dışında kişisel eşyalar, misafir sağlık sorumluluğu, yakıt sızdırmadan doğan sorumluluklar, tekne çekme, yarış riskleri, tekne nakliyatı, deniz kirliliği sorumluluğu ve makine hasarları gibi ek teminatlar da sunuluyor.

Çeşitli faktörlere göre değişmekle birlikte, ERGO Sigorta'da 20 bin dolarlık satış fiyatı olan bir yatın ortalama yıllık sigorta primi 150-200 dolar arasında hesaplanıyor.

Güneş Sigorta

Güneş Sigorta'nın sunduğu Güneş Yat Sigortası da Enstitü Yat Klozu'nda sunulan ana teminatları kapsıyor. Sigortalının isteği doğrultusunda bu teminatlara üçüncü şahıs mali mesuliyet teminatı, savaş, kötü niyetli hareketlere bağlı riskler, grev lokavt ve halk hareketlerinden kaynaklı riskler ilave edilebiliyor.

Güneş Sigorta, ticari amaçlı kullanılmayan yat ve kotralarda ek prim ödmeden kişisel eşyalar teminatı da sunuyor. Makine hasarlarında ise 5 yaşa kadar olan yat ve kotralarda Enstitü "Makine Hasarları Genişletme Klozu" çerçevesinde ek primsiz sigorta kapsamı içinde

dahil edilebiliyor. Küçük bir ek primle teknede bulunan kişiler için ferdi kaza sigortası yaptırılabilir. Polişe teminatındaki bir hasarın savunulmasıyla ilgili hukuki masraflar da sigortacının ön onayının alınması koşuluyla teminata dahil ediliyor.

Güneş Sigorta, ek prim karşılığında yat asistans hizmeti de sunuyor. Bu hizmetler geçici motor ya da tekne temininden konaklamaya, yedek parça sevkiyatından online tercüme hizmetlerine kadar birçok acil durumu kapsıyor.

Groupama

Groupama, ticari ve özel gezi tekneleri için dar ve geniş kapsamlı olmak üzere iki farklı teminat alternatifi sunuyor. Şirketin dar teminatlı yat sigortası, teknenin tamamen batması, yangın, infilak, deprem sonucu tamamen yok olması veya bir daha onarılması mümkün olmayacak duruma gelmesi hallerini teminat altına alıyor.

Geniş teminatlı yat sigortası ise batma, fırtına, çatma, çarpma, oturma gibi deniz kazası ve tehlikeleri; yangın, korsanlık, deprem, volkanik patlama, yıldırım, rıhtım, liman aygıt ve donanımı, kara veya hava taşıtları ve benzeri şeylerle temas sonucu meydana gelen hasarları kapsıyor.

Groupama, isteğe bağlı olarak kaza nedeniyle doğabilecek hukuki sorumluluklar için ya da savaş, grev-lokavt, halk hareketlerine karşı ek teminatlar sunuyor. Ayrıca ticari olmayan yatlar için ücretsiz kişisel eşyalar teminatından faydalanılabiliyor. Yatta bulunan bireylere ferdi kaza ya da hukuksal koruma teminatı alınabiliyor.

Yapı Kredi Sigorta

Yapı Kredi Sigorta'nın uzman acenteleri ve satış ekipleri, özel bir branş olan yat sigortalarında sigortalılara en doğru teminatlar ve en uygun fiyatlarla poliçe yaptırabilmesi için destek veriyor. Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Selim Fenercioğlu, "Hizmet kalitemiz, sigortalının ihtiyaçlarına eksiksiz ve hızlı çözüm bulmamız, onların her zaman yanında olmamız gibi avantajlarla şirketimizin tercih edilmesi gerektiği inancındayız" diyor.

Yat sigortasında fiyata etki eden ana unsurları alınan teminatlar, yatın sigorta bedeli, inşa yılı, sefer sahası, hızı ve kullanım tarzı oluşturuyor. Diğer unsurların yanı sıra yat sahibinin sigorta şirketiyle ilişkileri ve diğer sigortalarının Yapı Kredi Sigorta tarafından yapılıyor olması da fiyata artırıcı/azaltıcı etki yapabiliyor.

Yat sigortalarıyla yatın kendi ekipmanı olan elektronik cihazlar (navigasyon, radar, vb) teminat kapsamına alınıyor. Sadece yattaki değil evdeki elektronik eşyalar için de Yapı Kredi Sigorta'nın Yuvam poliçesi 2 bin 500 TL tazminat limitli ECS teminatı sunuyor. ECS yangın, yangın ek teminatları, doğal afetler, arıza kırılma bozulma, elektriksel problemler gibi birçok hasarı karşılıyor. Kullanım hataları da teminat altına alınıyor. Yine Yapı Kredi Sigorta'nın elektronik eşya sigortasıyla, hediye olarak alınan ürünler de sigortalanabiliyor. Sadece antika özelliği olan eşyalarsa sigortalanamıyor.

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



MevduatFON

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

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



DenizBank

Are foreign CEOs more aggressive?

In the previous issue we pointed that most insurance companies has started to hire foreign CEOs. We received a phone call from a sector manager regarding to the story. He pointed that hiring foreign CEO has disadvantages as well as their advantages. Our example is about Individual Pension System (BES) companies... Arguing that foreign managers are more aggressive in the sector, the manager explained his perspective as follows: "Foreigners consider this market as temporary. Therefore they aim to reach their targets rather than to grow BES system. For example ING Emeklilik has the

most portfolio transfers". Although we cannot see which company has the most transfers, we could not ignore the manager's argument. It is known that previously Fortis (Cardif) and Groupama Emeklilik also encouraged portfolio transfers, however they are not very keen on transfers currently. It is well known that participants can freely chance their companies, however, it is not allowed to encourage participants to do so. The Treasury punished such companies with fines. When we reminded this rule to the manager, he replied: "What happens if the Treasury fines those companies? Fines are



applied in 2 years and do not exceed 20.000 TRL. Until then CEOs would reach their targets and be appointed to another country."

"We welcome 8.000 TRL profit"



Orhan Arıkcı, HDI Sigorta General Manager, is one of the interesting managers of insurance sector. He does not hesitate to say what he has to say. Last month he attended a panel, called "Distribution Channels in the future of Insurance". At the end of the panel Arıkcı made an interesting comment. Saying that the panel was away from its aims Arıkcı said: "I've been listening for two hours but there is no presentation about future of the sector. Everybody talks about problems from his/her own perspective whereas the agenda of the sector is much different.

We had profit of 8.000 TRL after years. We welcomed it. As managers of the sector, our aim should not be welcome when we have 8.000 TRL profit. We have been talking tariffs and prices for years."

An innovative product by Aegon

Currently everybody talks about a life insurance product that has been introduced by Aegon. It is called "Premium Returned Life Insurance". It is marketed with the slogan of "we give you back what is yours!"

Although it is a life insurance product, the total Premium is paid back to the insured as long as you remain in the system and unless you have any bad accident resulted in death. In short, after a certain time which is preferred by you (12, 15, 18, 24, 30 years), you can get your premiums back by the end of your term. For example if a 30 years old participant buys this product and pays a 30 dollars monthly, when s/he dies the company pays 20.000 dollars to his/her successors.

If nothing happens to the participants, s/he can get back the premiums which has been paid until the end of certain time. However, if the participant exists from the system earlier, s/he cannot be paid at all. This new life insurance product is very attractive and it is likely followed by other companies with similar products.

Luxury car test for insurers

According to Automobile Distributors Association, each year 15.000 thousands luxury car is sold in Turkey. Half of those worth more than 250.000 TRL, a little fortune. It is not just the price that luxury car owners had to pay, there are several items also must be paid for the maintenance of a luxury car. Among them, insurance premium cost almost a regular car price. However it is not easy to get insurance for a luxury car. It is believed by many that there is no insurer who eager to insure a luxury car. While luxury car owners complain about the difficulties to get insurance, insurers argue the opposite: "every car can be insured".

However insurance premium for a luxury car depends on owner's qualifications alongside with the car's qualities. Therefore it is not difficult to get insurance for a luxury car but for owner, especially if you are young, single and male. And the reason



is obvious, most of the insurers are afraid of possible accidents which will cost a small fortune to insurers. Porsche, Ferrari and Lamborghini are among the most unpopular cars that insurers hesitate to insure. Of course no insurer refuse to insure

luxury cars directly. Instead, most of them keep prices higher to avoid possible accident. Actually it is normal, because luxury cars' accident also cost a fortune to insurers. Therefore premiums are relatively at higher levels.

Do not sail without insurance

The summer has come and boat started toe. There are boat insurances that cover almost all risks that happen both on sea and land. One of the most complicated and technical insurances, boat insurance cover most of the risks such as: all accidents and perils of the sea (crash, collision, grounding, capsizing, storm), fire, earthquake, volcanic eruption, piracy, physical contact with air vehicles, theft of yacht or boat services, theft of machinery or equipment by force, loss of life and property of third parties resulted by an accident caused by the yacht, debris removal costs and malevolent actions. The claims of war, strike, riot, cot of legal



responsibilities may also be added to the policy with additional premium. Boat insurance varies in price. The boat itself is one of the major variables considered by insurers when setting rates. The insurer will need to know the length of the

boat, the horsepower of the motor and the year of production of the boat, and model of both boat and motor. Where you use your boat is also a factor in the cost of boat insurance. Information about the boat owner will also make a difference in your boat insurance premium.

Your claims history also impacts the rate. If you have made multiple claims in recent years on

any type of insurance, your rate will be higher. Considering all the factors mentioned above, however, older and commercial boats have higher insurance premiums than privately used boats.

Hidden insurance fees hits customers

Which?, an UK based customer interest group, has revealed that drivers and homeowners are being hit with “exorbitant hidden fees” for basic insurance policy changes and renewals. The result came from a review of the terms and conditions on the websites of 39 car and 34 home insurers. In the report Which? criticises home and car insurers who “appear to be taking consumers for a ride” by failing to make charges clear and accessible. It found “many insurers” did not publish details of fees on their websites - “making it near impossible for prospective customers to make an informed choice or compare like

for like”. Which? uncovered costs of up to £30 for simple alterations - such as changes of address and vehicle, and updating personal information. Customers are also being charged for cancelling and renewing their policies. It also found a number of insurers charging “excessive amounts of interest” to customers paying in instalments instead of upfront. But insurers say the industry is “committed” to keeping prices “as low as possible”.



On the other hand Which? chief executive, Peter Vicary-Smith, criticised a lack of transparency from insurers: “It’s a disgrace that insurers charge exorbitant fees to make basic changes to a policy.

Aviva considers selling US life business

The Financial Times reported that Aviva CEO Andrew Moss told investment managers at a meeting that he could consider offers for the division, which made up nearly 8 percent of Aviva’s operating profits of £2.5bn last year. The company declined to “comment on speculation”. Aviva bought the US business for £1.68bn (excluding debt) in 2006 and merged it with its existing American operations. Aviva may want to sell its U.S. business, however, but analysts say it’s difficult the British insurer Aviva PLC can sell its U.S. division for anywhere near the price it would like. Analysts believe the disposal of its US business could be part of a core strategy for



improvement as the group’s shares still trade at a valuation discount to sector peers. On the other hand, John McFarlane has been appointed as the group’s new CEO who was expected to take on the role at the end of June. Analysts believe that this change could prompt a strategy shift. A US exit would be the ninth market that Aviva has left under the guise of a strategic overhaul.

Allianz warns on global financial repression

In its latest Global Strategic Outlook, Allianz Global Investors reports that LTROs (longer term refinancing operations) and notably the European Central Bank’s introduction of three-year long-term refinancing operations, have been the main catalysts for increased risk appetite and falling equity volatility.

However, according to the insurer, global imbalances remain and the clash between debtor and creditor nations continues to intensify “with aggressive quantitative easing of the world’s central banks only plastering over the deep cracks”. The report also highlights evidence that financial repression is underway and considers the uncertainties relating to oil price development.

Now its attorneys' turn

Having special financial solutions for special occupations such as doctors and accountants, DenizBank now targets attorneys. DenizBank has signed an agreement with the world's largest city bar association, Istanbul Bar Association. According to agreement the bank will provide a special financial solutions package to attorneys. Member attorneys of Istanbul Bar Association will benefit from Affluent Banking services as well as free Attorney Professional Indemnity Insurance for a year. In addition, judicial assistance fees of members of the Istanbul Bar Association will be paid through DenizBank branches. DenizBank Affluent Bonus Platinum Credit Card holders will be free of charge for annual payments and benefit from Affluent Banking privileges.

Gökhan Ertürk, Executive Vice President of DenizBank, explained the special solutions package for attorneys, as follows: "As DenizBank, we share with our attorneys who are our guarantors of justice, the special package as a gift for Attorneys Day on April 5th. We provide general purpose loans without need for guarantor starting with limits of 10.000 TRL special to our members of the Istanbul Bar Association. Also we provide a 1 year valid Attorney Professional Indemnity Insurance policy with 100.000 TRL coverage for attorneys having DenizBank Affluent Bonus Platinum Credit Card free of charge in 2012. We hope that the



Gökhan Ertürk

financial solutions package we provide for our attorneys will cover all expectations fully."

Everybody wins in this system

The long expected second phase of Individual Pension System (BES) will start soon. With the new rules the state's contribution will be paid directly to the participant's sub-account which will significantly effect the amount of savings. The government and sector managers expect that the new rules will encourage more individuals to increase their savings in individual pension system. According to new rules, the government will provide an additional saving of 25-percent of individual contributions directly to the BES participants' account. In other words, the state will

add an extra 25 TL for every 100 TL contribution in the system. Therefore each participant will benefit from a



fixed and regular additional revenue which cannot be provided by other investment tool in the market.

On the other hand the state's contribution could be obtained gradually by contributors. For example after 3

years participants will deserve 15 percent of state contribution and this rate goes up to 35 percent after 5 years, 60 percent after 10 years, and finally whole amount after retirement in 56 years of age. With this system it is aimed that participants will be kept longer periods in the system.

The new regulations also will be applied to all BES participants' accounts regardless of their employment status. In this way it is expected that the system will cover higher number of participants.



Meme kanseri gerçeği

Habis hastalıklar arasında ilk sırada yer alan meme kanseri dünyada her 14 kadından birinde görülüyor, 3'te 1'i ise ölümlle sonuçlanıyor.

Dr. Ali Akıncı / Alman Galata Polikliniği

Meme kanseri kadınlarda görülen habis hastalıklar arasında ilk sırada yer alıyor. Dünyada her 14 kadından biri yaşamı boyunca 1 kez meme kanserine yakalanmakta, bunların 3'te 1'i ise ölümlle sonuçlanıyor. Peki meme kanserine yakalanma riski ne kadar yüksek?

Kalıtım: Meme kanseri riskini artıran faktörler arasında kalıtım ilk sırayı alır. Ailesinde meme kanseri olan kişilerde kansere yakalanma riski belirgin derecede artar. Örneğin annesinde meme kanseri olan kadınlarda bu oran 2-3 kat fazladır. **Obezite ve fiziksel aktivite yetersizliği:** Özellikle meme, kolon ve yemek borusu kanserlerine yakalanma riskini artırır.

Yaş: Meme kanserine yakalanma olasılığı yaş ilerledikçe artmaktadır. 50 yaş ve üzerindeki kadınlarda her şartta yıllık kontrol önerilir.

Medeni Durum: Hiç evlenmemiş kadınlarda meme kanseri görülme sıklığı, evlenmiş olanlara göre daha yüksektir.

Sosyo Ekonomik Durum: Yüksek gelir düzeyindeki kadınlar daha fazla meme kanseri riski taşır, bunun nedeni ise genelde daha geç yaşta evlenmeleri ve daha geç çocuk doğurmalarıdır.

Tüm bu faktörlerin yanı sıra daha önce bir memesinde kanser görülen kadınların diğer memelerinde de kanser görülebileme olasılığı artmaktadır. Menopoz nedeni ile uzun süre hormon kullanımı da risk faktörleri arasında önemli bir yer tutar. Alkol ve sigara kullanımında meme kanseri oluşma riski yüksektir.

Erken teşhis hayat kurtarır...

Meme kanserinde kullanılan geleneksel tanı yöntemleri arasında mamografi ilk sırayı alıyor. Mamografi yalnızca ele bir yumru geldiğinde ya da meme ucunda çekinti oluştuğunda değil, memede şekil bozukluğu, deride kalınlaşma ve kızarıklık, koltuk altında ele yumru gelmesi gibi kuşkulu durumlarda da uygulanır.

Mamografinin en tartışılır yönü birçok kez ısıtın almanın zararlı olabileceği ve kötü huylu tümör gelişimine neden olabileceği endişesidir. Ancak bu etki uygun filtrelerin ve koruyucu süzgeçlerin kullanılması ile günümüzde büyük ölçüde azalmıştır. Bazı araştırmalara göre kötü huylu tümör tehlikesi ancak yaşamları boyunca 200-300 kez mamografi çektiren kadınlara ortaya çıkmaktadır.

Mamografi hangi sıklıkla uygulanmalı?

Günümüzde mamografi düzenli sağlık incelemelerinin bir parçasıdır. Genel olarak 30-40 yaşları arasında 2 yılda bir daha sonra ise her yıl mamografi çekilmesi önerilir. Meme kanseri tanısında ultrasonografi, manyetik rezonans ve termografi gibi yöntemlerin uygulanması da gerekebilir.



Alkol ve sigara kullanımında meme kanseri oluşma riski yüksek.

BES'te yeni dönem başlıyor

Uzun zamandır sektörün beklediği yeni düzenlemeler ile Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) ikinci aşamaya geçildi. Yeni düzenlemeler teşvik sistemini standartlaştırarak devlet katkı payı sistemi ile önemli değişiklikler getiriyor: Teşvik kapsamı çalışmayanları da kapsayacak, devlet herkese her ay yatırdığı katkı payının yüzde 25'i oranında ekstra katkı payı yatıracak ve devlet katkısı

emekliliğe kadar geçen süre içerisinde aşamalı olarak hak edilecek. Yöneticiler yeni sistemden umutlu. Yeni değişiklikler ile BES'te yıllık ortalama yüzde 25 büyümeye bekleniyor. Yeni düzenlemelerin rüzgarıyla fon büyüklüğünün ise 2025'e kadar 400 milyar liraya ulaşması öngörülüyor. Bu sistemden hem katılımcılar hem şirketler hem de devlet kazançlı çıkacak.



Haber:
AHE'den Dinamik Esnek Fon
AvivaSA aktif fon yönetimine geçti

Söyleşi:
Mehmet Bostan: "Teşvikte çığır
açacak bir uygulama"

Yazar: Alp Keler
Bireysel Emeklilik Sistemi'nde
değişim ne getiriyor?



Bu sistemde herkes kazanacak

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde ikinci aşamaya geçildi. Teşvikin doğrudan devlet tarafından katılımcı hesabına aktarılacağı yeni sistemde hem katılımcı, hem şirketler hem de devlet kazanacak...

Uzun zamandır sektörün beklediği yeni düzenlemeler ile Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) ikinci aşamaya geçildi. Yöneticiler yeni sistemden umutlu. Bu sistemden hem katılımcılar hem şirketler hem de devlet kazançlı çıkacak.

Bugüne kadar BES'te temel teşvik vergilerdeki indirim şeklinde uygulanıyordu. BES'e katılanlar ödeyecekleri vergiden belirli bir oranda indirim hakkı elde ediyorlar ve böylece teşvik, ücretlilerin net maaşlarında artış olarak yansıyor. Yani 100 lira katkı yatıran kişi vergi dilimine göre 15 lira geri alabiliyordu. Fakat BES'teki katılımcıların sadece yüzde 35'inin sistemden yararlanması bu teşvikin çok da iyi işlemediğini gösterdi. Bu yüzden yeni düzenlemeler teşvik sistemini standartlaştırarak devlet katkı payı sistemi ile üç önemli değişiklik getiriyor.

Öncelikle bu sistemden vergi mükellefi ya da değil tüm BES katılımcıları yararlanabilecekler. Dolayısıyla teşvik kapsamı çalışmayanları da kapsayacak şekilde genişletiliyor. İkinci olarak devlet herkese

her ay yatırdığı katkı payının yüzde 25'i oranında ekstra katkı payı yatırarak maaş dilimi uygulamasını kaldırıyor. Türkiye'de başka hiçbir yatırım enstrümanında olmayan bu düzenleme ile birlikte BES katılımcılarına sabit oranda, doğrudan BES hesaplarına yatırılacak ek bir getiri sağlanacak.

Üçüncü olarak emeklilik hesaplarına yatırılan devlet katkısı emekliliğe kadar geçen süre içerisinde aşamalı olarak hak

BES'e gelen yeni uygulamalar ne getiriyor?

Vergilerde indirim sistemi yerine her maaş dilimine yüzde 25 devlet katkı payı esası getiriliyor.

Ücretli ya da değil yeni sistemde herkes katkı payından yararlanacak. Katılımcıya ödenebilecek azami katkı payı yıllık brüt asgari ücretin yüzde 25'i ile sınırlı olacak. Birikimlerin geri ödenmesinde vergilendirme sadece getiri üzerinden yapılacak. Devletin kattığı yüzde 25'e kademeli geri çekiş hakkı verilecek. Devlet katkı payına ilk 3 yıl dokunulamayacak, 3'üncü yılın sonunda yüzde 15 çekilebilecek, 6'ıncı yılın sonunda yüzde 35, 10'uncu yılda yüzde 60 ve emeklilikte tamamı alınabilecek.

edilecek ve emeklilik yaşını dolduran katılımcılar tamamına ulaşabilecekler. Dolayısıyla bu düzenleme de katılımcıları sistemde uzun süre kalmaya teşvik edecek.

Sistem nasıl işleyecek?

Katılımcı bireysel emeklilik hesabına para yatırdığında bu bilgi Emeklilik Gözetim Merkezine (EGM) bildirilecek. EGM tarafından ilgili kamu kuruluşuna bildirilen bu bilgi doğrultusunda devlet katkısı katılımcının hesabına bağlı bir alt hesapta toplanacak. Sisteme 100 lira para yatıran kişi için devlet katılımcının alt hesabına 25 lira katkı payı koyacak. Ayda 100 lira katkı payı ödeyen bir kişi için devlet 1200 lira üzerinden yılda 300 lira katkı payı yatırmış olacak. Bir katılımcıya ödenecek katkı payı sınırı yıllık brüt asgari ücretin yüzde 25'ini geçmeyecek, yani şimdiki asgari ücrete göre bu sınır yaklaşık 2.700 lirayı geçmeyecek. Yeni düzenlemenin getirdiği bir avantaj da katılımcının biriken toplu parasına değil, sadece gelir elde ettiği kısma vergi uygulanacak olması. Dolayısıyla tüm getirinin vergilendirildiği eski sistemin terk

edilmesiyle yatırım aşamasında da katılımcılar önemli bir vergi avantajı kazanacaklar.

Öte yandan sistemden 3 yıldan önce ayrılmak isteyenler devlet katkısından yararlanamayacaklar. Üç yıldan sonra ikinci bir hesapta biriken bu katkı paylarının yüzde 15'i, 6 yıla kadar sistemde kalınması durumunda yüzde 35'i alınabilecek. On yıl sistemde kaldıktan sonra çıkılması durumunda ise devletin katılımcı adına ödediği katkı payları tutarının yüzde 60'ı alınabilecek. Katılımcı ancak emeklilik hakkı kazandığında yani 56 yaşına geldiğinde devletin ödediği katkı payları tutarının tamamını almaya hak kazanacak. Genel kanı kısmen sistemden çıkışlar ve emeklilik dönemini beklemecekler ile birlikte devlet katkısının yüzde 15'lerde olacağını öngörse de bu oran dahi önemli bir tasarruf sağlayacak. "Bireysel Emeklilik Sistemi'ne yönelik yeni uygulamaları memnuniyet verici buluyoruz" diyen Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdürü Taylan

Türkölmez tüm bunların sistemin sürekliliğini, kalıcılığını artırmasını beklediklerini söylüyor.

Sistem hızla büyüyecek

Yeni düzenlemelerin vergi teşvikinin tabana yayılmasının sistemin büyümesi açısından önemine dikkat çeken Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Yasemen Köne, "Bu düzenlemeler kapsamında, vergi avantajının açılacak olan ikinci bir hesapta değerlendirilerek daha somut hale gelmesi ve belirli sürelerde hak edilecek olması, öncelikle sisteme katılımı önemli ölçüde artıracaktır. Ayrıca yeni sistem katılımcıların tasarruf vadelerini uzatacak ve erken çıkışları da azaltacaktır" diyor. Köne'ye göre vergi limitlerinde yapılan artış sayesinde mevcut düzende üst limitte katkı payı yatıran katılımcıların tasarruf oranları artacak öte yandan işveren katkılı planlarda da hızlı bir ivme sağlanacak. Mevcut sistemde 2 milyon 740 bin katılımcı yılda ortalama 2 milyar lira katkı payı ödüyorlar. Herkesin devlet katkısından

yararlanmaya başlamasıyla BES'e yılda 400-450 milyon lira ek fon birikmesi sağlanacak. Dolayısıyla devlet tasarrufa önemli bir katkı sağlamış olacak.

Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu BES'teki yeni düzenleme ile beklendiği gibi kamu teşvikinin tüm katılımcıların kolaylıkla yararlanabileceği daha etkin bir yapıya kavuşacağını söylüyor. Değişikliklerinin uygulamaya girmesi ile sistemin önemli hamle yapacağı yeni bir döneme gireceğini vurgulayan Uğurlu, "Türkiye'de tasarruf düzeyinin uzun vadeli kaynak ile büyütülmesinde BES öncü bir rol üstlenecektir" diyor.

Yıl sonunda uygulamaya geçmesi beklenen yeni düzenlemelerin hem katılımcı sayısını hem de katkı paylarını tutarını artırması bekleniyor. Şirket yöneticilerinin projeksiyonlarına göre bu yıl da iyi bir büyüme oranı yakalayacak olan BES'te yıllık ortalama yüzde 25 büyüme bekleniyor. Yeni düzenlemelerin rüzgarıyla fon büyüklüğünün 2025'te 400 milyar liraya ulaşması da bekleniyor.



Sistemden çıkış zorlaşacak

Mete Uğurlu / Anadolu Hayat Emeklilik GMY

Sektörde faaliyet gösteren şirketler olarak, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin katkı payı ödeme, yatırıma yönlendirme ve birikimi geri alma süreçlerinde hali hazırda uygulanan vergi mevzuatında iyileştirme yapılarak, söz konusu uygulamanın yurt dışında birçok başarılı örnekte uygulanan doğrudan vergi teşviki modeline dönüştürülmesi konusunda ilerleme kaydedeceğimizi düşünüyoruz. Bu konuda Emeklilik Şirketleri, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, Hazine Müsteşarlığı ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı, hep birlikte ortak çalıştaylar yapıldı. Bireysel Emeklilik Kanunu'nda yapılan değişiklikler ve doğrudan vergi teşviki ile beklentilerin üzerinde büyüme rakamlarına ulaşacağımızı düşünüyoruz. Yeni düzenlemeler ile sistemden çıkış zorlaşacak ve doğrudan vergi teşviki ile fon birikiminde artış sağlanacağını öngörüyoruz.



Yeni uygulamayı beklemeye gerek yok

Taylan Türkölmez / Yapı Kredi Emeklilik GMY

Yeni uygulamaların en erken bu yılın son çeyreğinde devreye gireceğini düşünürsek bu yıl için önemli bir etki yaratmasını beklemiyoruz. Fon büyüklüğünde 2012 yılsonu beklentimiz 20 milyar TL'nin aşılabileceği yönündedir. Ancak uzun vadeli bakacak olursak sektör olarak 2010 yılında yaptığımız projeksiyona göre 2025 yılında sistemdeki fon büyüklüğünün 250 milyar TL'ye ulaşmasını hedefliyorduk. Yeni uygulamaların devreye girmesiyle 2025 yılındaki fon büyüklüğü beklentimizin yüzde 40 aşılabileceğini öngörebiliriz. Sisteme girmek isteyenlerin yeni uygulamaların devreye girmesini beklemesine gerek yok. Şu anda sistemde olan tüm sözleşme sahipleri yeni mevzuat geçerli olduktan sonra bu uygulamalardan yararlanabilecek. Sonuç olarak bugün yerel tasarrufun azaldığı bir noktada BES'i teşvik etmek çok doğru ve yeni uygulamalarla ilgili beklentimiz çok olumlu.



Sisteme katılım artacak

Yasemen Köne / Garanti Emeklilik GMY

Yeni düzenlemeler vergi teşvikinin tabana yayılması ve artırılması, emeklilik fonlarına yeni bir takım yatırım enstrümanlarının eklenmesi gibi değişiklikleri getiriyor. Bu düzenlemeler kapsamında, vergi avantajının açılacak olan ikinci bir hesapta değerlendirilerek daha somut hale gelmesi ve belirli sürelerde hak edilecek olması, öncelikle sisteme katılımı önemli ölçüde artıracaktır. Ayrıca sistemde katılımcıların tasarruf vadelerini uzatacak, erken çıkışları da azaltacaktır. Vergi limitlerinde yapılan artışla ise mevcut düzende üst limitte katkı payı ile birikim yapan katılımcıların da tasarruf oranlarını artırmaları söz konusu olabilecek. Aynı zamanda işveren katkılı planlarda da hızlı bir ivme görülmesi sağlanabilecek. Bu değişikliklerin sisteme mevcut projeksiyonlara oranla minimum yüzde 20, benim görüşüme göre çok daha fazla artış sağlaması bekleniyor.

AHE'den Dinamik Esnek Fon

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE), fon yelpazesine 'Dinamik Esnek Fon' isimli yeni bir fon ekledi. Fonun en önemli özelliği piyasanın olumsuzluklarından hafif etkilenirken olumlu gelişmelerde kararlı yükselişe geçmesi. Hisse senedine yatırım yapmak isteyen fakat anaparası-



nın önemli bir kısmının korunmasını talep eden katılımcılar için geliştirilen yeni fon, risk iştahı düşük, dengeli bir trend izleyecek. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar için 19 ayrı fon sunduklarını ve bunların yanına 2 yeni fon eklediklerini belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, "Sisteme yeni kazandırdığımız Dinamik Esnek Fon, ana strateji olarak anaparayı belirli bir oranda korumayı hedefliyor. Fonda kullanılan özel bir yatırım tekniği olan Sabit Oranlı Portföy Sigortalama sayesinde, riskli ve risksiz varlıklardan oluşan fonun, varlık dağılımının sürekli yeniden ayarlanması fonun belli bir değerin altına düşmesini engellerken zaman içinde elde edilen kazanımların korunması da sağlanıyor. Fon, İMKB 30 endeksinin getirisine yüksek oranda iştirak ederken, yatırımcının anaparasını da yüzde 10'un üstünde bir kayıp yaşamayacak şekilde muhafaza ediyor" dedi.

21,3 milyon TL net kar

AHE'nin 2012 yılı Mart dönemi konsolide olmayan finansal sonuçlarını da değerlendiren Mete Uğurlu şu açıklamalarda bulundu: "Şirketimizin öz kaynak ve aktif büyüklükleri sırasıyla 427,4 milyon TL ve 6,1 milyar TL'ye ulaştı. Faaliyet göstermekte olduğumuz branşlar itibarıyla toplam 10,2 milyon TL teknik kar elde etme başarısı gösterilirken, net karımız da 21,3 milyon TL düzeyinde gerçekleşti. Ayrıca, 30 Mart 2012 itibarıyla hissedarlarımıza 2011 yılı karından toplam 40 milyon TL'lik nakit temettü ödemesi yaptık. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yayımlanan 31 Mart tarihli verilere göre, toplam 587.560 katılımcımız ve 3,4 milyar TL'lik fon büyüklüğümüz itibarıyla sektör liderliğimiz devam ettirildi, her iki kalemde de yüzde 21,5 oranında piyasa payı elde edildi."

AvivaSA'da aktif fon yönetimi başladı

AvivaSA yeni başlattığı hizmet ile bireysel emeklilik katılımcılarını tek tek arayarak fon dağılımı konusunda bilgilendiriyor. Özel bir ekip kuran şirket, bireysel emeklilik katılımcılarıyla birebir bağlantıya geçerek fon dağılımlarını katılımcıları ile birlikte değerlendiriyor. "Müşterilerimizin Bireysel Emeklilik Sistemi'nden en önemli beklentisi, emeklilik döneminde geçimlerini sağlayabilecekleri ve rahat edebilecekleri bir gelire sahip olabilmektir. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin mevcut yapısı gereği katılımcılar yılda 6

kez fonlarını değiştirme hakkına sahiptirler. Ancak bu hakkın yeterince kullanılmadığını görüyoruz. Bu nedenle katılımcılarımıza hem birikimleri hem de fon dağılımları konusunda fikir vermek üzere söz konusu proaktif uygulamamızı başlattık," diyor AvivaSA CEO'su Meral Eredenk yeni hizmet ile müşterilerin gerçek risk algısına göre ve emekliliğe kalan süresine uygun fon dağılımı alternatiflerini paylaşılarak daha tatmin edici getiri seviyeleri ile fonlarının değerlendirilmesine destek verdiklerini söyledi.



SİZ BUGÜNLERİNİZİ PLANLAYIN, BİZ YARINLARINIZI

Ziraat Emeklilik güvencesiyle
bireysel emeklilik planları.



Ziraat Emeklilik



444 97 00

Müşteri İletişim Hattı

www.ziraatemeklilik.com.tr

Teşvikte çığır açacak bir uygulama

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan yeni düzenlemelerle BES'in herkese fayda sağlayacağını düşünüyor. "Katılımcılar da kazanacak, devlet de tasarruf hedefine ulaşacak" diyen Bostan, yeni uygulamaların BES'te çığır açacağını vurguluyor.

Geçen ay BES ile ilgili düzenlemeler sektöre bomba gibi düştü. Yeni düzenlemelerin bu yılsonuna kadar çıkması bekleniyordu. Yılın ilk yarısında açıklanması ise sürpriz oldu. BES'e devlet desteği gelmesi hem katılımcıları hem de şirketleri memnun etti. Malum yeni sistemde devlet bu sisteme dahil olan herkes adına katkı payı ödeyecek. Böylece herkes vergi avantajından yararlanacak. Peki, yeni düzenlemeler sektörü nasıl etkileyecek? Sektördeki büyüme beklentiler doğrultusunda ivme kazanacak mı? Bu soruları sektörün önemli oyuncularından Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan'a sorduk.

Yeni BES beklentilerinizi karşıladı mı?

Mehmet Bostan: Birincisi BES ile ilgili düzenlemeler beklediğimizden önce açıklandı. İkincisi devlet desteği beklediğimizde de üzerinde. Biz öyle bir rüzgâr almıştık, bu düzenlemeleri bekliyorduk ve basın açıklamasından edindiğimiz bilgilere göre sonuçtan memnun olduk. Bugün gelişen, büyüyen ve dünyanın dev ekonomileriyle rekabete hazırlanan bir Türkiye'den bahsediyoruz. Bu büyümenin sürdürülebilir olması, sağlıklı olmasının en önemli yolu tasarruf açığının kapatılması, güçlü yatırımların yerli tasarruflar ile yapılmasıdır. Ayrıca, tasarruf oranlarıyla kişi başına düşen milli gelir arasında görülen pozitif korelasyon, tasarruf eden ülkelerin refah seviyelerine dair ipuçları veriyor. Türkiye'de ve dünyada tasarrufun en güçlü kalemlerinden birinin bireysel emeklilik olduğunu tekrar edebiliriz. Özel tasarruflar yani her bir vatandaşın kendi emekliliği için biriktirdiği miktar Türkiye'nin sürdürülebilir büyümesi ve refahı için ciddi önem arz ediyor.

Tabii ki Türkiye'de tasarrufların düşüklüğü önemli bir sorun. Bunun da devlet desteği ile giderilmesi lazım. Sağlıklı büyüme, tasarruf ve reel üretimin doğru kombinasyonuyla sağlanabilir. Başbakan Yardımcısı Sayın Ali Babacan bu sorunun mutlaka çözülmesi gerektiğine inanan bir siyasetçi... Bunun da iki yolu vardı. Ya yeni bir sistem kurulacaktı ya da BES'i güçlendirecek destekler gelecekti. Tercih de BES'ten yana kullanıldı. İlgili kurumlar koordineli bir şekilde çalışarak bu taslak hızlı bir şekilde hazırlandı. Kamu teşvikiyle daha da canlanması beklenen Bireysel Emeklilik sektörü iç tasarruflara yapacağı büyük etkiyle Türkiye'nin bu büyük hedefini gerçekleştirmesinde tarihi bir rol oynayacaktır.

Beklentilerinizden farklı olarak ne var?

Açıkçası biz devletin yatıracığı katkı payı konusunda daha muhafazakâr bir öngörüye sahiptik. Yüzde 25 açıklandı. Bu çok önemli bir şey... Bu katkı paylarının kademeli olarak hak edilmesi de zaten bizim istediğimiz bir şeydi. Çok doğru bir karar. Ve sistemde uzun süre kalmayı özendirecek bir uygulama... Yüzde 25 devlet katkısı gerçekten çok önemli. Vergi mükellefi olma koşulu aranmayacak.

Üst sınırı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Devlet katkısının azami tutarı, yıllık brüt asgari ücretin yüzde 25'i ile sınırlı olacak. Daha basit bir ifadeyle sistemde yıllık 1.200 lira katkı payı ödeyen bir kişi, 300 lira tutarında devlet katkısı almaya hak kazanacak. Devlet katkı payının üst sınırı 2



Mehmet Bostan

bin 650 lira. Bu rakam sistemde olan herkese fayda sağlıyor.

Başka ne tür değişiklikler var?

Önemli bir uygulama da stopajın getiriden alınacak olması. Eskiden hem getiri, hem de anaparadan alınıyordu. Eski sistemde 10 yıldan önce ayrılanlar anapara ve getiri dahil olmak üzere toplam birikim üzerinden yüzde 15 vergi ödüyorlardı. 10 yılı dolduranlar aynı şekilde yüzde 10 stopaj ödüyorlardı. Emeklilik hakkı kazananlar da yani 56 yaşına kadar bekleyenler de toplam paranın yüzde 3.75'ini vergi olarak devlete veriyordu.

Yeni sistemde nasıl?

Tam netlik yok. Oranlar aynı olacak ama stopaj anaparadan değil getirilerden alınacak.

Bu değişiklikler sisteme neler getirecek?

İnsanlar sisteme daha rahat girecekler. Şimdi vergi teşviki değil, devlet katkı sistemi var. Eskiden bu vergi avantajını sisteme katılanların yüzde 30'u kullanırken şimdi herkes kullanacak. Şimdi herhangi bir sosyal güvenlik sisteminde olmayan ya da vergi mükellefi olmayan herkes devlet katkısından yararlanacak. Örneğin; eskiden annesini babasını bu sisteme dahil etmek isteyenler vardı. Gelir vergisinden yararlanamıyorlardı. Ama şimdi öyle değil. Herkes devlet katkısından yararlanabilecek. BES'e katılımı teşvikte çığır açacak bu uygulama ile ev hanımlarından öğrencilere, vergi mükellefi olmadığı için vergi teşvikinden yararlanamayan herkese fayda sağlayacak.

Hak ediş sürelerinde oranlar düşük değil mi?

Hayır değil. Çünkü bu sistem uzun süreli bir yatırım aracı. Devletin ödediği katkı payının tamamını hak edebilmek için 56 yaşına kadar sistemde kalıp, emekliliğe hak kazanmak gerekiyor. İlk üç yıl boyunca sistemden çıkanlara ödeme yapılmaması sistemde uzun süre kalmayı teşvik ediyor. Katılımcılar, devlet katkı payının ilk üç yılın sonunda yüzde 15'ini, altıncı yılın sonunda yüzde 35'ini, onuncu yılın sonunda da yüzde 60'ını, emekliliğe hak kazandıklarında da tamamını geri alabilecekler. Böylece devamlılık sorunu çözümlenebilir.

Bu uygulamanın sisteme katkısı ne olacak?

Bu sayede bireysel emeklilik sistemi tabana yayılacak. Ve sisteme giren kişilerin sistemde kalması sağlanacak. İnsanların televizyon ya da akıllı telefon almak için sistemden çıkmasının önüne geçilmiş olacak.

Gelire endekli senet (GES) tartışmaları sizi etkiledi mi?

Biz Kuveyt Türk ile ortak bir çalışma yaptık. Orada tamamen faiz enstrümanları içermeyen bir emeklilik planı var. Bu planda hisse senedi, katılım bankası hesapları ve yatırım fonları var. Ama faiz getirisi elde etmeyen ve Kuveyt Türk müşterisinin beklentisine uygun şirketlerden seçilen senetler var. Şu anda kendi fon türü içerisinde en iyi getiriye sağlayan fon... Yılbaşından bu yana yüzde 20'nin üzerinde getiri elde eden bir fonumuz. Bu fonu sadece faizsiz getiri elde etmek isteyenler değil, diğer katılımcılar da alabiliyor. Tüm katılımcılarımız ilgi gösteriyor.

Yeni düzenlemeler BES'in büyüme hızını ne kadar etkiler?

Her yıl yaklaşık yüzde 25-30 oranında büyüyen sistemin yeni düzenlemeler ile daha da hareketleneceğini düşünüyoruz. Özellikle devlet destekli katkı payından herkesin yararlanacak olması özellikle daha önce vergi teşvikinden faydalanamayan ev hanımı ve öğrenciler gibi katılımcıların da ilgisini çekecek. Yıl sonunda yeni düzenlemelerin de etkisi ile sistemde ciddi bir büyüme beklentisi içerisindeyiz.

2023 yılı hedefleri revize edilir mi? Bu tarihte katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü ne kadar olur? 2023'te emeklilik fonlarının 100 milyar lirayı aşacağı, katılımcı sayısının ise 6 milyona ulaşacağı tahmin ediliyordu. Yeni projeksiyonlar için tasarının yasallaşmasını bekleyeceğiz.

Bu süreçte Vakıf Emeklilik sektörün neresinde olacak, hedefleriniz nedir?

Önümüzdeki üç yıl içerisinde ilk üçte olmayı hedefleyen bir emeklilik şirketi olarak 2023 yılında da ilk 3'te olan konumumuzu koruyarak üst sıralara yerleşmek hedeflerimiz arasında. Ancak şirket olarak öncelikli hedefimiz sektörde en beğenilen ve en iyi şirket olmanın yanı sıra müşterisi ve çalışanı memnun bir şirket olmaktır.

Vakıfbank ile başlatılan Emeklilik Günleri çalışması ne aşamada?

Vakıfbank ile başlatılan Emeklilik Günleri çalışmamız 5 etapta yapıldı ve tamamlandı. Başarılı olan şubelerimize yurt dışı ödülü verdik. Yeni kampanyalar için çalışmalarımız devam ediyor. Kısa bir süre sonra yıl boyu sürecek yeni kampanyamızı da başlatmayı planlıyoruz.

"Kamu teşvikiyle daha da canlanması beklenen Bireysel Emeklilik sektörü iç tasarruflara yapacağı büyük etkiyle Türkiye'nin bu büyük hedefini gerçekleştirmesinde tarihi bir rol oynayacaktır."





BES'te değişim ne getiriyor?

Bireysel emeklilik sistemi için öngörülen kanun tasarısı katılımcıların birikiminde daha çok avantaj elde edeceği bir sistem getirecek.

Alp Keler / Ak Portföy GM

Kanun tasarısı ile getirilebilecek olan değişiklikler ile BES'teki büyüme ivme kazanabilecek, devlet katkısı ile sistemde yer alan her katılımcı eşit şekilde teşvik edilebilecek ve vergisel değişiklikler ile de mevcut dezavantajlar ortadan kaldırılabilecek. Kısacası, katılımcılarının daha çok avantaj elde edeceği bir sistem yapılması üzerinde duruluyor. Tasarı çalışmalarını sonrasında hem katılımcı sayısında hem de katılımcı avantajlarında artış bekleniyor. Ayrıca, sistemin geneli de sağlıklı ve hızlı büyüme trendini devam ettirebilecek. Bu kapsamda, Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısı Bakanlar Kurulunca kabul edilerek TBMM'ye gönderildi. Dolayısıyla aşağıda yer alan bilgilerin tasarı niteliğinde olup TBMM görüşmeleri sırasında değişebileceğini göz önünde bulundurmak gerekir. Kanun tasarısında yer alan vergi düzenlemeler özetle şu başlıklardan oluşuyor:

Tasarının geneli ile ilgili açıklamalar

Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısıyla;

- Bireysel emeklilik ve sigortacılık sistemine ilişkin değişikliklere gidiliyor,
- Hazine Müsteşarlığı tarafından kira sertifikaları ihracına imkân sağlanıyor,
- Bireysel katılım sermayesi sistemi oluşturulmasına ilişkin esaslar düzenleniyor,
- Özellikle bireysel emeklilikle ilgili düzenlemelere paralel olarak çeşitli vergi kanunlarında değişiklik yapılması öngörülüyor.

Bireysel emeklilik sistemindeki katılımcılara mevcut durumda sağlanan en önemli teşvik, ödenen katkı paylarının gelir vergisi matrahından indirim konusu yapılabilmesidir. Vergi teşvikinin bireysel emeklilik sistemini yeteri kadar teşvik etmediği gerekçesiyle, yapılacak değişikliklerle mevcut sistemin yerine sistemdeki katılımcıların doğrudan

devlet katkısı yöntemi ile daha etkin şekilde teşvik edilmesi hedefleniyor.

Yapılması öngörülen düzenlemelere göre;

- İşveren tarafından ödenenler hariç, katılımcı adına bireysel emeklilik hesabına ödenen katkı paylarının yüzde 25'ine karşılık gelen tutar, devlet katkısı olarak hesaplanacak ve devlet bütçesine konulan ödenekten ilgili hesaba ödenecek,
- Devlet katkısı, katkı payı ödemelerinden ayrı olarak takip edilecek ve müsteşarlıkça belirlenen yatırım araçlarında yatırıma yönlendirilecek,
- Katılımcılardan en az 3 yıl sistemde kalanlar devlet katkısı ve getirilerinin yüzde 15'ine, en az 6 yıl sistemde kalanlar devlet katkısı ve getirilerinin yüzde 35'ine, en az 10 yıl sistemde kalanlar devlet katkısı ve getirilerinin yüzde 60'ına ve emeklilik hakkı kazananlar ile bu sistemden vefat veya malûliyet nedeniyle ayrılanlar devlet katkısı ve getirilerinin tamamına hak kazanacaklar,
- Devlet katkısı ve getirilerinden hak kazanılan tutarlar sistemden ayrılma veya emeklilik durumunda katılımcıya ödenecek, hak kazanılmayan tutarlar genel bütçeye gelir olarak kaydedilecek.

Gelir Vergisi Kanunu'nda yapılması öngörülen değişikliklerle;

- Bireysel emeklilik sisteminde devlet katkısı uygulamasına geçiş nedeniyle Kanun'un 22'inci maddesi değiştirilerek, bireysel emeklilik sisteminden ayrılanlara yapılan ödemelerde uygulanan istisnaya son veriliyor.
- İşverenler tarafından çalışanlar adına ödenecek katkı paylarının gider yazılmasında var olan sınır yüzde 10'dan yüzde 15'e çıkarılıyor. Hem çalışanın kendi adına katkı payı ödemesi, hem de işverenin çalışan adına katkı payı ödemesi durumunda, ödenen şahıs sigorta primlerinden indirim konusu yapılabilecek toplam tutar çalışanın brüt ücretinin yüzde 15'i ile sınırlı olacak. Gider yazmada halen uygulanan asgari ücret tutarına bağlı sınır devam ediyor. Ayrıca Bakanlar Kurulu'na oran ve tutarı değiştirme yetkisi veriliyor.

Devlet katkısı, katkı payı ödemelerinden ayrı olarak takip edilecek ve müsteşarlıkça belirlenen yatırım araçlarında yatırıma yönlendirilecek.

• Bireysel emeklilik sisteminde devlet katkısı uygulamasına geçiş nedeniyle, ödenen katkı paylarının ücret ve serbest meslek kazancı matrahından indirilmesi uygulamasına son veriliyor. Öte yandan, şahıs sigortalarına ödenen primlerin indiriminde var olan sınır, yüzde 5'den yüzde 15'e çıkartılıyor.

• Bireysel emeklilik sistemi ve tüzel kişiliği haiz emekli sandıkları, yardım sandıkları ile sigorta şirketleri tarafından yapılan ödemelerde stopaj uygulaması yeniden düzenleniyor. Yeni düzenlemeyle bu kurumlarca yapılan toplam ödemenin değil sadece gelir tutarının stopaja tabi olması öngörülüyor. Öte yandan, daha önce ödedikleri katkı paylarını gelir vergisi matrahından indirmiş olanlara yapılacak ödemelerde farklı stopaj oranı uygulanabilmesi amacıyla, Bakanlar Kuruluna yetki verilmektedir.

4632 sayılı Kanun'da yapılması öngörülen değişikliklerle;

- Üyelerine veya çalışanlarına emekliliğe yönelik taahhütte bulunan dernek, vakıf, sandık, tüzel kişiliği haiz meslek kuruluşu veya sair ticaret şirketindeki emekliliğe yönelik taahhütlerin bireysel emeklilik sistemine aktarımında çeşitli vergi ayrıcalıkları sağlayan geçici düzenlemenin uygulama süresi 31 Aralık 2015 tarihine kadar uzatılıyor.
- Bireysel emeklilik sistemine aktarılan tutarların gelir vergisinden müstesna olması öngörülüyor.
- Aktarılan tutarların aktarım sonrasında Gelir Vergisi Kanunu'nun bireysel emeklilik sistemine ilişkin hükümleri çerçevesinde vergilendirilmesi öngörülüyor.
- EYF portföylerine kıymetli maden alınmasına izin veriliyor.
- EYF fiyatlarını döviz cinsinden açıklanmasına/alınıp satılmasına izin veriliyor.
- EYF denetimleri yılda 4'ten 1'e indiriliyor.
- İhtüzüklerin noter onay zorunluluğu kaldırılıyor.

16'ncı emeklilik şirketi Asya'dan

Hazine Müsteşarlığı'ndan gerekli izinleri alan "Asya Emeklilik" bireysel emeklilik sektöründeki yerini aldı. Asya Emeklilik, Bank Asya'dan aldığı güçle, pazarın güçlü oyuncularından biri olmayı hedefliyor. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) sektörünün 16'ncı oyuncusu olarak faaliyetlerine başlayan şirket, kazanç biçimine duyarlı birey ve kurumların uzun süredir duydukları ihtiyacı da karşılamayı amaçlıyor. Asya Emeklilik'in Türkiye'nin "ilk ve tek faizsiz bireysel emeklilik şirketi"



olarak sektörde yeni bir kulvar açacağını söyleyen Asya Emeklilik Genel Müdürü Ercüment Korkut, bu süreçte en büyük desteği Bank Asya Katılım Bankası'nın şubelerinden alacaklarını vurguluyor. Kısacası Asya Emeklilik, Bank Asya ile tam entegre çalışarak değer üretmeyi hedeflerken, getirdiği yeniliklerle sektörün önde gelen oyuncularından biri olmayı amaçlıyor.



BNP Paribas Cardif, Türkiye'deki 2011 yılının son çeyreğinde en başarılı acentelerini Paris'teki genel müdürlükte bir araya getirdi. 30 Nisan – 3 Mayıs 2012 tarihleri arasında BNP Paribas Cardif Emeklilik CEO'su Jean Bertrand Laroche'un ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıya, BNP Paribas Cardif Pazarlama ve Acente Kanalı'ndan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Çağlar, acente kanalı yöneticileri ve 2011 yılının son çeyreğinde en iyi performans gösteren acenteleri katıldı. Şirketin üst düzey yöneticileri ile bir araya gelen acenteler bir önceki yılın performans değerlendirmesinin yanı sıra BNP Paribas

Cardif'in global operasyonları, Fransa modeli ve 2012'deki yeni stratejiler ve hedefler hakkında bilgi aldı. BNP Paribas Cardif Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve İş ortaklıkları Kanal Direktörü Jean Bertrand Laroche toplantıda yaptığı konuşmada, BNP Paribas Cardif'in "yurtiçi pazarı" olarak değerlendirdiği Fransa, Belçika, İtalya ve Lüksemburg ile beraber Türkiye'nin de en çok önem verdiği ülke olduğunu belirtti. Türkiye sigorta pazarında kalıcı ve lider bir şirket olmak yönünde kararlı olduklarını ifade eden Laroche, acente kanalının da bu yolda son derece önemli olduğunu belirtti.

İhracatçıya sigorta seferberliği

İstanbul Elektrik – Elektronik, Makine ve Bilişim İhracatçıları Birliği, Mars ve Aon, şirketlere ihracat kredi sigortası ve ürün sorumluluk sigortası ile ilgili bilgilendirme eğitimlerine başlıyor.

İstanbul Elektrik – Elektronik, Makine ve Bilişim İhracatçıları Birliği (TET), ihracatçıları ticari ve politik risklere karşı teminat altına alan İhracat Kredisi Sigortası ve Ürün Sorumluluk Sigortası'nda dünyanın iki büyük sigorta şirketiyle işbirliğine gidiyor. Aon ve Marsh ile beraber “İhracat Kredisi Sigortası ve Ürün Sorumluluk Sigortası Bilinçlendirme ve Destek Projesi” başlatan TET, şirketlere ihracat kredi sigortası ve ürün sorumluluk sigortası ile ilgili bilgilendirme eğitimleri verecek.

Ürün Sorumluluk Sigortası'nın şirketlere en büyük avantajı sigortalı tarafından üretilen, satılan veya temin edilen herhangi bir ürünün sebep olduğu zararlara ilişkin olarak sigortalıya atfedilecek kanuni sorumluluk talepleriyle, bu taleplerle ilgili hukuki savunma masraflarını karşılaması. İflas veya ödeme gibi riskli durumlar için teminat yerine geçen İhracat Kredisi Sigortası sayesinde yürütülecek bilinçlendirme programı ile şirketlerin yeni pazarlar bulması ve iş hacimlerini genişletmeleri hedefleniyor. 2011 yılında yaklaşık 13 milyar dolar ihracat gerçekleştiren ve 2023 yılında ekonomiye 45 milyar dolar katkı sağlama-yı hedefleyen Birlik bu sayede üyelerinin satış hacimlerini artırmayı da hedefliyor. TET, Marsh ve Aon'un yer aldığı projenin tanımında konuşan Türkiye İhracatçıları Birliği (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi global krizin sigortanın önemini daha da artırdığına dikkat çekti. Büyükekşi, “İhracat Kredisi Sigortası ve Ürün Sorumluluk Sigortası Bilinçlendirme ve Destek Projesi çok önem verdiğimiz bir proje. Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere pek çok ülkede etkili olan kriz nedeniyle, çok sayıda şirket iflas ediyor. İhracatının çok önemli kısmını AB ülkelerine

(Soldan, sağa)
Nejat Tolunay, Fatih Elbiçlioğlu, Mehmet Büyükekşi, Mert Yücesan



gerçekleştiren ihracatçılarımız için, ihracat hacimlerini artırmak kadar, paralarını tahsil edebilmeleri de önem kazanıyor. Bu yıl, ihracat açısından zor bir yıl olacak. Bu dönemde sigorta her zamankinden daha önemlidir” dedi. İhracat Kredisi Sigortası Bilgilendirme ve Destek Projesi ile Türkiye ekonomisi ve ihracat rakamlarına katkı sağlamayı hedeflediklerini belirten TET Başkanı Fatih Elbiçlioğlu, “Geçmiş dönemlerde yaşadığımız ekonomik krizler ihracatçılarımıza ağır faturalar çıkardı. Uluslararası rekabette risk yönetim becerisi yüksek olan firma ve ülkeler böyle dönemleri daha başarılı bir şekilde aşmaklar. Bu alanda ihracatçılarımızı risklere karşı koruyacak olan, ihracat kredi sigortası ve ürün sorumluluk sigortası ile ilgili farkındalık yaratmaya karar verdik” dedi. 2023 hedeflerine ulaşılması için Türk sanayicilerinin bugüne kadar gösterdikleri rekabetçi yapılarının uluslararası arenada rakipler tarafından uygulanan risk yönetimi ve transfer metodları ile güçlendirilmesi gerektiğini dikkat çeken Aon Ülke Müdürü Nejat Tolunay, Aon ve Marsh'ın, TET'in yanında yer almasının

İhracat kredisi sigortasının avantajları neler?

1. İflas ve ödeme gibi riskli durumlar teminat altına alınabilir.
2. Firmanızı yeni pazarlara açabilir, iş hacminizi genişletebilirsiniz.
3. Alıcıların kredi limitlerini belirleyebilirsiniz. İhracatta doğru ve gerçekçi stratejiler hazırlayabilirsiniz.
4. Kredi limiti olan bir alıcının riskinin artması hakkında haberdar olabilirsiniz.
5. Alıcının önceden belirlenmiş limitini azaltabilir veya iptal edebilirsiniz.
6. Şirketinizin kredibilitesini artırır ve değerinin yükseltirsiniz.
7. Daha iyi şartlarda borçlanma imkanı sağlarsınız.
8. Nakit akışınızı kontrol eder, risk yönetiminizi geliştirirsiniz.
9. Bilançoda şüpheli alacaklara ayrılan karşılık rakamınızı düşürebilirsiniz.
10. Tahsil edemediğiniz alacaklarınız için sigortacı ile birlikte hareket edip sulhi veya hukuki yollarla tahsilat yapabilirsiniz.

ihracatçılara pek çok fayda sağlayacağını belirtti. Proje ortaklarından Marsh, Aon ile birlikte yıl boyunca ihracat dinamikle-rinde öne çıkan risklere karşı ihracat kredi sigortası ve ürün sorumluluk sigortasının avantajlarını anlatacak. Marsh Türkiye CEO'su Mert Yücesan ise “Risk yönetimi ve bu konunun önemli bir bileşkesi olan sigorta ürünleri, Türkiye'nin kuvvetli sanayi ve ticari geleneğinin daha başarılı olması için olmazsa olmazdır. Dünyada rakiplerimiz karşısında başarı sağlayabil-memiz, ancak bu yöntemlerin tam olarak kullanılmasıyla mümkün olacaktır” dedi.

Lojistik çözümler avucunuzun içinde...



 **LATEK**
LOGISTICS / Lojistiğin geleceği

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

www.latekgroup.com
latek@latekgroup.com

Hem ürünlerimiz hem işyerimiz güvende

Paslanmaz çelik tencere ile özdeşleşen Emsan markası bugün bir mutfağın tüm ihtiyaçlarını üretiyor. Yurt çapında yaklaşık 920 satış noktası ve kendi mağazaları ile tüketiciye ulaşan marka hem işyerlerini hem de ürünlerini güvence altına alıyor.

Türkiye'nin sayılı yerli mutfak ürünleri markalarından Emsan 39 yıl önce küçük bir atölyede emaye fırınından çıkan ilk 'sofra tabağı' ile üretime başladı. Emaye mutfak gereçleri ürettiği için adı 'Emaye Sanayi'den aldı. Ancak adını paslanmaz çelik tencerelerle duyurdu. Paslanmaz çelik tencere 'devrimi'nin ortalığı kasıp kavurduğu 80'lerde birçok evi 'yağsız, susuz' haşlama tekniği ile tanıştırdı. 90'larda ekonomik krize yenilen firma 2008'de yeni yüzüyle yeniden doğdu. Her ne kadar Emsan markası hala paslanmaz çelik tencere ile özdeşleştirilse de bugün çatal-bıçak setlerinden porselen yemek takımlarına, cam setlerinden mutfak aksesuarlarına kadar bir mutfağın hemen hemen tüm ihtiyaçlarını üretiyor. Üretim yanısıra hem kendi mağazaları hem de satış noktaları ile pazarlama faaliyetinde bulunuyor.

Hedef 1400 satış noktası

Ülke genelinde yaygın 920 den fazla bayi ile ürünlerini tüketiciye ulaştırdıklarını söyleyen Emsan Genel Müdürü Uğur Kaymak son dönemde yeni mağazalar açmaya odaklandıklarını söylüyor. Kaymak, geçtiğimiz ay İstanbul, Süleymaniye'de ve Bursa'da 2 yeni mağaza daha açan Emsan'ın 2012'yi 5 mağaza ile kapatmayı hedeflediğini söylüyor.

"Mağazalarımız ile tüketici ile doğrudan temas içerisinde olmak ve tepkileri yakından takip etmek ürün geliştirme konusunda bize çok yarar sağlıyor. Böylece daha fonksiyonel ve tercih edile-



Uğur Kaymak

cek ürünleri piyasaya sürerek satış şansımızı artırıyoruz. Bu da doğal olarak büyümemize olumlu bir katkı sağlıyor. Yeni mağazalarımız ile birlikte 2012 yılında bayii sayımızı 1200'e, satış noktalarımızı ise 1400'e çıkarma hedefiyle de yolumuza devam ediyoruz." Emsan'ın 75-100 m2 büyüklüğe sahip yeni mağazalarında 12 kişi istihdam ediliyor. 2012 yılı içerisinde mağazalaşma çalışmalarına devam edecek olan Emsan, yılsonunda cirosunu 60 milyon liraya çıkarmayı hedefliyor.

"Güvendeyiz"

Üretim faaliyetleri ve işyerlerinde sel, yangın, hırsızlık deprem gibi hasarlara karşı teminat aldıklarını söyleyen Kaymak, "Genel olarak maddi varlıklara ve kar kayıplarına yönelik yapılan sigortaların çalışmalarımızda doğal

Rakamlarla Emsan

Kuruluş yılı:	2008
Faaliyet alanı:	Mutfak eşyaları ve sofraya gereçleri satış ve pazarlama
Üretim yeri ve alanı:	10.000 m2
Çalışan sayısı:	95
Satış noktası:	920

afetler ve diğer hasarlar karşısında biraz daha güvende olduğumuzu düşünüyoruz" diyor.

Ayrıca işveren sorumluluk sigortası teminatlarını da kullandıklarını söyleyen Kaymak, "işveren sorumluluk sigortası ile çalışan arkadaşlarımızı da belli bir limite kadar güvence altına almış oluyoruz" diyor. Emsan ürünlerinin de 2 yıl garantili olarak satıldığını söyleyen Kaymak, "hem ürünlerimiz hem de işyerlerimiz güvende" diyor.



Seçkin bir yaşam için
size özel ödeme seçenekleri,

VAKIFBANK SARI PANJUR'DA!





Çalışanlarını evinde ağırlıyor

ACE Group Türkiye Genel Müdürü Ebru Gürtan, sigortacılık sektörünün sayılı kadın yöneticilerinden. Çalışanlarıyla samimi ilişkiler kurmaya özen gösteren Gürtan, zaman zaman evinde onlara yemek veriyor...

Çalışma hayatına üniversite yıllarında başladı. Koç Üniversitesi Ekonomi bölümünde okurken yaz aylarında önce o dönemlerin ünlü reklam ajansı Cenajans'ta, ardından da Kanal D'de çalıştı. Üniversiteden mezun olduktan sonra ABank'ın dış ilişkiler bölümünde bankacılık kariyerine başladı. Daha sonra Finansbank'ın yine dış ilişkiler biriminde 4 yıl görev yaptı. 2000 krizinden sonra yabancı şirketlerle çalışmaya karar verdi ve ING Bank'a transfer oldu. Ebru Gürtan, sigorta sektörüne ise AIG'in finansal sigortalar müdürü olarak adım attı. Ardından Genworth Financial'da iki yıl görev aldı. 2008 yılı ekim ayından bu yana ise ACE European Group Limited Türkiye Şubesi Genel Müdürlüğü görevini yürütüyor.

"Herkesin ayrı bir düğmesi var" Sigorta sektöründe parmakla sayılabilecek kadın yöneticilerden biri olan Gürtan, çalışanlarıyla samimi ilişkiler kurmaya özen gösteriyor. Öyle ki bu zamana kadar kimseyi işten çıkarmadığını söylüyor. Dönem dönem çalışanlarını evine davet eden Gürtan, yemeğı de bizzat kendi elleriyle yapıyor. Ebru Gürtan, istenilen performansı alabilmek için insanları kişi bazında tanımak gerektiğini inanıyor. "Tanımadığınız zaman nasıl motive edeceğinizi bilmiyorsunuz. Herkesin ayrı bir düğmesi var ve onun nerede olduğunu bulmak zorundasınız. Bulamadığınız zaman o performansı alamazsınız" diyor. Gürtan'a göre, sabah kalktığında herkesin seyerek işe gelmesi, o yönetimin başarısının

en önemli göstergesi. Bu yüzden de çalışma hayatında özellikle dürüstlüğe ve adil davranmaya önem verdiğini vurguluyor.

Misafir ağırlamayı seviyor

Gürtan, iş hayatının aksine özel hayatında hiç kendisini zorlamayan, gayet "tembel" yaşamayı seven bir insan olduğunu söylüyor. Ancak sık sık 10-20 kişilik yemekler yaparak sevdiklerini evde ağırlaması onu bu konuda yalanlıyor. Öyle ki çalışanlarını, arkadaşlarını, akrabalarını eve davet etmek onun en önemli hobilerinden biri haline gelmiş. Misafir ağırlamayı sevdiğini söylüyor Ebru Gürtan. Ancak yemek yapma konusunda sanki aşırı mütevazı gibi. "İyi yemek yapamam ama misafirlerim mütevazılıklarından dolayı olsa gerek genelde beğeniyorlar" diyor.



16'sında sarı Mustang'e biniyordu...

Ebru Gürtan, giyim konusunda fazla iddialı değil. "Ben biraz klasik bir insanım. Öyle çok spor giyinmem, kendimi rahat hissedemiyorum. Elbise, etek tercih ediyorum" diyor. Ancak bu onun modayı yakından takip etmediği anlamına gelmiyor. Sadece çok desenli giysilerden hoşlanmadığını söylüyor.

Gürtan, iyi bir sürücü. 16 yaşından beri araba kullanıyor. İlk arabası, annesine genç kızlığında alınan 66 model, üstü açılır sarı bir Mustang'miş. Yeniletip 2 yıl kullanmış. Ancak üniversiteye gidince zorlanmış ve ona normal bir araba almışlar. Şimdilerde ise şirket arabası kullanıyor.



Tercih ettiği yemeklere gelince... En çok karidesli kremalı makarna yapmayı seviyor. Gürtan ailesinin buzdolabından enginar, kereviz gibi zeytinyağlılar hiç eksik olmuyor. Akdeniz/Ege mutfağının kesin bir ağırlığı var. Gürtan, genelde çabuk yapılabilecek pratik yemekleri tercih ettiğini, ancak sunuma özel önem verdiğini söylüyor. Nitekim yemek masasından çiçeklerin, mumların hiç eksik olmaması da bu önemin göstergesi...

"En önemli işim kızım"

Ebru Gürtan'ın ilkokul ikinci sınıfa giden bir kızı var. "İş dışındaki en büyük uğraşım kızım Melis" diyor. Ancak gelişim çağında olduğu için onu takip etmekte zorlandığını da hemen ekliyor.

Gürtan, kızının kişisel gelişimi için okuduğu

kitapları, piyano ve dans derslerini yakından takip ediyor, destek oluyor. Kendisi de 5 yaşındayken konservatuara başlamış. Özellikle annesinin teşvikiyle uzun yıllar piyano çalmış. O dönemi ve müziğe bakışını şöyle anlatıyor Gürtan:

"Annem müzikle ilgilenmemi çok istemişti. Öyle ki henüz ben 3 yaşındayken Rusya'dan piyano getirtmişti. 13 yıl piyano çaldım. Yetenekliydim ama çok da severek yapmadım açıkçası. Müzikle uğraşmak çok çalışma, emek gerektiriyor. Başarılı olmak için severek yapmak şart."

İşinin yoğunluğundan hobilerine fazla vakit ayıramıyor Gürtan. Ancak yıllarca aldığı reiki ve meditasyon eğitimlerinin şimdi kendini dinleme ve dinlendirme anlamında çok yardımcı olduğunu söylüyor. Yine de yeni bir hobi arayışında

olduğunu belirtmeden geçemiyor. Ebru Gürtan, seyahat etmeyi ve yeni kültürler tanımayı seviyor. Bu doğrultuda yaz tatillerini yurtiçinde geçirirken, kışın Japonya, Çin, Küba gibi farklı ülkelere gitmeyi tercih ediyor.

Önce sabah sporu, sonra iş

ACE'nin genç yöneticisi, zinde görünümünü sabah sporlarına borçlu olduğunu söylüyor. Her sabah fitness salonunda aletli spor yapıyor. Bu yolla hem işin stresini attığını hem de sağlığına özen gösterdiğini düşünüyor. Kışları ise kızıyla birlikte kayak yapmaya gidiyor. Kızını genelde Fransa'daki Alplere götürüyor. "Kuzenlerim, arkadaşlarım kalabalık bir grupla gidiyor, hep birlikte kayıyoruz. Otelin içinde kaldığımız için özellikle çocuklar çok keyif alıyor" diyor.



ABD'nin Siyasal İslam'la Dansı

Emre Kongar
Remzi Kitabevi
224 sayfa

Türkiye'nin sayılı siyaset bilimcilerinden Emre Kongar yeni kitabı, ABD'nin Siyasal İslam'la Dansı'nda, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'daki oluşumları, İslam alemi ile Amerika'nın ilişkileri açısından irdeliyor. Türkiye'nin önündeki "model olma" seçeneğini değerlendiriyor. Kongar, yalnızca sorun belirleyen değil, İslam alemi, ABD ve Türkiye açısından çözümler öneren bir yaklaşım sunuyor. Halen Yıldız Teknik Üniversitesi'nde ve Müjdat Gezen Sanat Merkezi'nde de fahri olarak hocalık yapan Kongar, ayrıca Cumhuriyet gazetesinde köşe yazarlığını sürdürmektedir. Yazar, Türkiye'nin Toplumsal Yapısı adlı kitabıyla 1977 yılında Türk Dil Kurumu Bilim Ödülü'nü, Toplumsal Değişme Kuramları ve Türkiye Gerçeği adlı kitabıyla 1979 yılında Sedat Simavi Vakfı Sosyal Bilim Ödülü'nü, 21. Yüzyılda Türkiye adlı kitabıyla, 1998 Aydın Doğan Sosyal Bilimler Ödülü'nü kazandı.



Yaşam Sanatı

Zygmunt Bauman
Çeviri: Akın Sarı
Versus Yayınları
200 sayfa

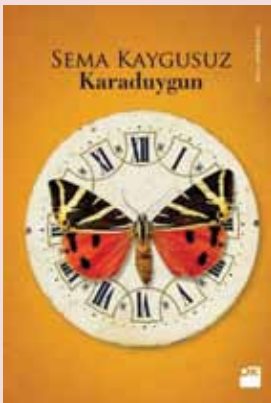
Dünya üzerindeki milyarlarca insanın farklı beklentileri ve amaçları olsa da tek bir ortak hayali var: Mutlu olmak. Hepimiz mutlu olmak için çabılıyor, bunun için yaşamlarımızda bazı seçimler yapıyor, bazı şeylerden vazgeçiyor, kısacası yaşamlarımıza yön vermeye çalışıyoruz. Peki nedir bu mutluluk denen muamma? Gerçekten aranıp bulunabilecek bir şey mi, yoksa beyhude yere peşinden koşulan, aslında tamamen rastlantılara bağlı olan bir şey midir? Mutluluğu ararken, kader dediğimiz şeyin ağırlarında debelenen bir piyondan mı ibaretiz, yoksa seçimlerimiz sayesinde kendi yaşamlarımızı "yaratan" sanatçılar mıyız? Zygmunt Bauman, mutluluğu hazır reçetelerle ulaşılabilecek bir şeye, yaşamı da adeta metaya indirgeyen yaşadığımız akışkan modern çağın açmazlarını ve ikilemlerini bir bir önümüze seriyor ve yaşamlarımıza vurulan prangaların, dayatılan yaşam tasarımlarının, sözde bizim adımıza yapılan seçimlerin iç yüzünü ortaya koyuyor.



Yönetim: Örnek Vakalar

Peter Drucker,
Joseph Maciariello
Çeviri: İlker
Gülfidan
Optimist Yayınları
252 sayfa

Yönetim teorisi ve uygulaması açısından günümüzün en etkili isimlerinden biri olarak gösterilen Peter Drucker, bu alandaki çalışmaları ile yarım yüzyıldır sadece işletmeleri değil, hükümetleri ve kar amacı gütmeyen sivil toplum kurumlarını da etkiliyor. Joseph Maciariello ile birlikte kaleme aldığı Drucker'ın son kitabı "Yönetim" ise her yöneticinin kariyerinin belli bir aşamasında kaçınılmaz olarak karşılaştacağı sorunları temsil eden 50 örnek vakayı ele alıyor. Pratik bir uygulama kitabı olarak tasarlanan kitaptaki örnek vakalar yöneticilerin belirli konularda karşılaşılabileceği sorunları temel alıyor. Bunların arasında, Yönetimin Yeni Gerçeklikleri, İş Teorisi, Performansın Ruhu, Hizmet Kurumlarında Performans, İnovasyon ve Girişimcilik, Toplumsal Etkiler ve Sosyal Sorumluluklar sayılabilir. Henüz Drucker'ı okumayanlar için Peter Drucker 100. Yıl Kitaplığı'ndan temel kitaplarına da ulaşılabilir.



Karaduygun

Sema Kaygusuz
Doğan Kitap
120 sayfa

Sema Kaygusuz edebiyattaki zengin yolculuğunu bu kez bir anlatı kitabı ile sürdürüyor. Bu anlatının kahramanı ise günümüz şairleri arasında önemli bir yere sahip olan Birhan Keskin. "Dünyayı sözcüklerle okşayan gerçek bir şairin ardı sıra, hüznü keder arasındaki derin vadide, karaduygu'nun kadim manasını keşfetmeye hazır olun" sözleriyle tanıtılan kitapta yedi öykü de yer alıyor. Musa Anter'in tuzağa düştüğü bir gece yolculuğuna çıkıp, köpeklerin düşman

olduğu bir bahçıvanın hikâyesi... Denizden çıkan şişedeki notun peşine düşüp, bir takım elbise diktiren bir genç... Kapımıza gelip, bize musallat olan bir kalaycı... Kaygusuz'un zengin dili ile okuru keyifli bir yolculuğa çıkarıyor. Edebiyat dünyasına öyküleriyle adım atan Sema Kaygusuz'un, 2006 yılında yayımlanan ilk romanı Yere Düşen Dualar büyük ilgi görmüş ve çeşitli dillere çevrilerek Fransa'dan iki ödül almıştı.

Bank Asya Katılma Hesabı ile Her yönden kazançlı çıkın!

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



**Avantajlı
Kâr Paylaşım
Oranı**

**Hesap
işletim ücreti
yok!**

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

**Bir yıllık
ücretsiz
Eşya
Sigortası**

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

LUBRENN
TV Ünitesi

TL

FLATLED
Led TV

TL

ALVELINA
Ayaklı Lamba

TL

LUCENTA
3'lü Koltuk

TL

TANELZI
Sehpa

TL

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

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

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.