

Birikimli Hayat canlanıyor

BES'te
kesintiler
düşecek

- BES'e destek hayat sigortalarına yarayacak
- Birikimli Hayat sigortasının bilinmeyen avantajları...
- Sigorta yaptırırken nelere dikkat etmeli?



"11 yılda 22 sıra yükseliriz"

Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak gelecekte umutlu.

Sigortacılar riskli yatırımlara dönüyor
Niş pazarların yatırımcısı geldi
BES acentesi olmanın tam zamanı



VERUSA
H O L D İ N G

değer katmaya devam

VERUSA HOLDİNG, finans, kimya, enerji, demir-çelik, teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer, güçlerine güç katıyor.

KİMYA

DEMİR&ÇELİK

TEKNOLOJİ

VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI

ANELTECH®

ataenerji

ediyor...

TELEKOMÜNİKASYON

FİNANS

ENERJİ

INNATED

ACISELSAN
ACIPAYAM SELÜLOZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.

ALDEM
ÇELİK



EDİTÖR

7 milyon yeni sigortalı

2012 yılının 6 aylık prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12.75 oranında artarak 10 milyar 49 milyon lira oldu. Prim üretiminin 8 milyar 357 milyon lirası hayat dışı branşlardan, 1 milyar 692 milyon lirası da hayat sigortalarından elde edildi. 6 aylık dönemde

hayat dışı branşlar yüzde 17.3 oranında büyürken, hayat sigortaları üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7.8 oranında geriledi. Ama artık hayat sigortaları zamanı... Çünkü BES'e getirilen devlet desteği birikimli hayat sigortalarına ilgiyi artıracak. Bu alanda da büyüme an meselesi... Kısacası sektör 2012 yılının ilk 6 ayında hayat sigortalarındaki gerilemeye rağmen reel olarak büyümeye devam etti. 2012 Haziran sonu itibarıyla yıllık enflasyon, TÜFE'de yüzde 8.87, ÜFE'de yüzde 6.44 olarak gerçekleşti. Hayat dışı branşlardaki büyüme ise enflasyonun yaklaşık iki katı oldu. 2012 yılının ilk 6 aylık döneminde kara araçları branşında prim artış oranı yüzde 19'u aşarken, kara araçları sorumluluk sigortaları üretimi yüzde 24'ün üzerinde büyüdü. 6 aylık dönemde prim artış oranları yangın ve doğal afetlerde yüzde 12.16, nakliyatda 14.63, hastalık sağlıkta 14.53, genel zararlar da 24.43 olurken kaza branşında üretim yüzde 4.95 oranında düştü. 6 aylık dönemde oto sigortalarının toplam üretim içindeki payı geçen yıla göre 3 puan artarak yüzde 40'a çıktı. Toplam prim üretiminde kara araçları branşının payı yüzde 21'den yüzde 22'ye, kara araçları sorumluluk branşının payı yüzde 16'dan yüzde 18'e yükselirken, yangın ve doğal afetler branşının payı ise değişmeyerek yüzde 13 oldu.

Sigorta şirketlerinin sigortalı sayısı da her geçen yıl artıyor. Çok fazla dikkat çekmese de en önemli veri bu... TSSB verilerine göre toplam sigortalı sayısı 2010 yılında (hayat ve hayat dışı toplam) 36.634.293 iken, 2011 yılında bu sayı 46.489.525'e yükseldi. 2010 yılında hayat dışında faaliyet gösteren şirketlerin sigortalı sayısı 19.908.423'tü. Bu sayı 2011 yılı itibarıyla 26.754.919'a yükseldi...

Bu rakamlar sektör için umut verici. Bu veriler yabancıların Türkiye pazarına ilgisinin sürmesine neden oluyor. Sermayedarları memnun etmeyen tek veri ise karlılık. Malum, şirketlerin ilk altı aylık sonuçları açıklanmaya başladı. Şirketlerin mali tablolarına bakıldığında yukarıdaki olumlu tablodan bahsetmek mümkün değil. Ama bu büyüme potansiyeli de gösteriyor ki karlılığın yakalanması da artık an meselesi. Haksız rekabet bitecek. Şirketler kar edecek. Sermayedarların da yüzü gülecek. 2013 sigortacıların yılı olacak...

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanın

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Grafik Tasarım
Gökhan Taşyakan
g.tasyakan@gmail.com

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

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Mert Yılmaz
myilmaz@finansgundem.com

Katkıda Bulunanlar
Eleftheria Pappa

Reklam Rezervasyon
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

28

56

58

60

BES'e destek Birikimli Hayat'a yarayacak
Yeni teşvikler ile birikimli hayat sigortaları canlanacak.

Niş pazarların yatırımcısı geldi
Alman VHV Grup, Nart'ın yüzde 40'ını aldı.

BES acentesi olmanın tam zamanı
Acenteler artık BES'e daha sıcak bakacak

Yandı ama sigortayla yeniden doğdu
Bireysel emeklilik sisteminde bugüne kadarki en büyük portföy transferi...

Söyleşi



56

42

"Birinci benden sonra gelir"
Seslendirme ve tiyatro sanatçısı Seza Aydın ile keyifli bir sohbet

"11 yılda 22 sıra yükseliriz"
Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak gelecekte umutlu.

Dünya

20

Sigortacılar yüzünü riskli yatırımlara dönüyor
Obama sağlıkta sahteciliğe savaş açtı
Londralılara tazminat yok
Uluslararası sağlıkta rekabet kızışıyor
AXA Çin'e iddialı girdi

Yazarlar

14

26

34

40

54

62

Tontin'i kim istedi?
Kayhan Öztürk ile Sigorta Kulisi

Tahkimden karar örnekleri
Metin Karacan

Satıcı arkadaşım günlerin sayılı mı?
Ali Savaşman

Avrupa'da birikimli hayat sigortaları
Zeynep Turan

Bireysel emeklilik hesaplarınıza ek süre geliyor
Dalkan Delican

İşyerinde nasıl kalori harcanır?
Burcu Aydın

Life Style

64

Bir tek resim yapamıyor
Serhat Süreyya Çetin, Güneş Sigorta GM

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**

Anadolu'nun Faaliyet Raporu'na iki ödül birden

Anadolu Sigorta'nın 2011 yılı Faaliyet Raporu, çeşitli kriterlere göre dünya çapından kurumsal faaliyet raporlarının değerlendirildiği, sigorta sektörünün en itibarlı yarışmalarından biri olan ARC Ödülleri'nde "Genel Değerlendirme" klasmanında gümüş, "Baskı ve Üretim" klasmanında ise bronz madalya kazandı. Anadolu Sigorta'nın kurumsal sosyal sorumluluk projesi "Bir Usta Bin Usta" temalı hazırlanan 2011 yılı Faaliyet Raporu, kendi alanlarında uzman iletişim profesyonellerinden oluşan jüri tarafından değerlendirildi. ARC Ödülleri jürisi, raporları kapak tasarımı, hissedarlara mesaj, iç tasarım, mesajın netliği, finansal sunum ve şirketin kurumsal duruşunun yansıtılması kriterlerine göre değerlendirmeye aldı.

Bağımsız MerComm kuruluşu tarafından düzenlenen uluslararası yarışmaya, kamu kurumları ve özel şirketlerin yanı sıra sivil toplum örgütleri ve dernekler başvurabiliyor. İsmi İngilizce "Yıllık Faaliyet Raporu Yarışması" anlamına gelen "Annual Report Competition" ifadesinin baş harflerinden gelen ARC Ödülleri, 1987 yılından bu yana düzenli olarak veriliyor.

Anadolu Sigorta'nın 2011 yılı Faaliyet Raporu, daha önce de Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi'nin (LACP) düzenlediği Faaliyet Raporu Vizyon Ödülleri'nde "Sigortacılık" kategorisinde Gümüş Madalya'nın sahibi olmuştu. Anadolu Sigorta'nın ödül alan 2011 yılı Faaliyet Raporu, Tayburn Kurumsal tarafından hazırlandı.



KOBİ'lerin kartları da güvencede

Türkiye'de kart koruma ürünüyle tanınan İngiltere merkezli CPP ile DenizBank, KOBİ bankacılığına yönelik "Safecard KOBİM" ürününde işbirliği yaptılar. Türkiye'de ilk defa şirket sahipleri ve çalışanlarının hem ticari hem de şahsi kartlarını aynı anda koruma altına alan Safecard KOBİM, AXA Sigorta güvencesiyle sunuluyor.

DenizBank Safecard KOBİM, aynı şirketten maksimum 5 kişiye ait hem ticari hem de şahsi kartları çalınma ve kaybolmaya karşı teminat altına alıyor. Aynı zamanda 7 gün 24 saat tek bir numaradan limitsiz ve ücretsiz asistans hizmetleri sunuyor. Safecard KOBİM ürünüyle tüm kartlar için yetkisiz kullanımdan doğan zararlar için destek veriliyor. Kartla birlikte çalınan ya da kaybolan kişisel eşyaların yenilenmesi için "Mali Destek" ve seyahat sırasında kayıp, çalıntı nedeniyle oluşabile-



cek zararın karşılandığı "Seyahat Desteği" planları da var.

DenizBank KOBİ ve Tarım Bankacılığı Grubu Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sun, "Başta esnafımız olmak üzere tüm KOBİ'ler için 2008'de bir ilke imza atıp İşletme Kart'ı geliştirmiştik. Piyasada lider olduğumuz bu ürünümüzün bugün

200 bini aşkın kullanıcısı var. Şimdi yine bir ilke imza atıyor ve CPP desteğiyle DenizBank Safecard KOBİM Kart Koruma Planı'nı esnafımızın kullanımına sunuyoruz. Ekonomimizin can damarı olan KOBİ'lerimiz için yenilikçi ürün ve hizmet geliştirmeye devam edeceğiz" dedi.

**Yeşil Kasko ile
yüzde 100 elektrikli motora
yüzde 100 güvence**



GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

Güvencemiz var ama bilmiyoruz

Güvence Hesabı'na gelen başvuru sayısı her geçen gün artıyor. Ancak başvuru sayısı hala yaşanan kazalara göre düşük düzeyde. Oysa Güvence Hesabı, sigortalının tespit edilemediği kazalardan dolayı üçüncü kişilerin zarar görmesi durumunda önemli bir görev üstleniyor ve bu kazalarda kişiye gelen bedensel zararları karşılıyor. Ayrıca kazanın meydana geldiği tarihte geçerli olan teminat tutarları dâhilinde, sigortasını yaptırmamış olanların neden olduğu bedensel zararları; çalınmış veya gasp edilmiş bir aracın karıştığı kazada kişiye gelen bedensel zararları; zorunlu sigorta teminat limitleri ile sigorta poliçesinde belirtilen teminat arasındaki fark kadar ödenecek bedensel tazminat tutarlarını; sigorta şirketinin bütün branşlarda ruhsatlarının iptal edilmesi ya da iflası halinde ödemekle yükümlü olduğu maddi ve bedensel zararları güvence



Kadir Küçük

kapsamına alınıyor. Güvence Hesabı Müdürü Kadir Küçük, "Güvence Hesabı'na 2011 yılında 11 bin 636 başvuru yapıldı. 2000 yılından bu yana toplam başvuru sayısı ise 134 bine ulaştı. Rakamlar bize, trafik kazalarında bedenlen zarara uğrayanların haklarını bilmediğini ve bu nedenle de haklarını aramadıklarını gösteriyor" dedi.

Çocuklar Viyana'da buluştu



Türkiye'de Ray Sigorta ile temsil edilen ve dünyada 25 ülkede faaliyet gösteren Vienna Insurance Group çalışanlarının çocukları, "Yazın Resmini Yapıyorum" sloganı ile Viyana'da buluştu.

VIG'nin faaliyet gösterdiği 25 farklı ülkedeki Group çalışanlarının çocuklarının katıldığı kampta; yaşları 9 ila 13 arasında değişen çocuklar, yaratıcılıklarını özgür

biraktılar ve yazıya ilişkin fikirlerini kâğıda döktüler.

VIG çocuk kampıyla ilgili Wiener Städtische Versicherungsverein'in Yönetim Kurulu Başkanı Günter Geyer; "Çocuk Kampı ile, çalışanlarımızın çocuklarına, Group'un bünyesinde bulundurduğu kültürlerarası ortamın imkanlarından faydalanma olanağı sağladık. Çocuk Kampı'nın böylesine heyecan verici olması ve yaşamaya değer bir deneyim sunması Group olarak bizleri mutlu etmiştir" dedi. Yaşları 9 ile 13 arasında değişen çocuklar, Wiener Städtische Versicherungsverein'in desteği ile geçirdikleri bu yaz tatilinde Avusturya'da bir çok faaliyete katıldılar. Ayrıca farklı kültürel geçmişlere sahip olan bu çocuklar, bir araya gelerek unutulmaz deneyimler paylaştılar.

Acenteler sadakat sınavında

Sigorta acenteleri, hala yüzde 70 gibi yüksek bir payla sektörün en büyük dağıtım kanalı olma özelliğini koruyor. İşte bu gücün farkında olan sigorta şirketleri, acentelerinin motivasyonunu artırmak için farklı yöntemler izliyor. Son olarak ERGO da Türkiye'nin ilk sadakat ajansı Ketchup işbirliğiyle acentelerini ödüllendirmek, onlara ayrıcalıklı olduklarını hissettirmek, profesyonel hayattaki gelişmelerine destek olmak ve onları motive etmek amacıyla "ERGO'nun Yıldızları" adlı sadakat programı başlattı. ERGO, iki yılı aşkın zamandır kesintisiz hizmet veren acentelerinin son üç yıla ait ortalama prim üretimi ve teknik kârlılık performansları doğrultusunda "Kutup Yıldızı", "Parlayan Yıldız" ve "Yükselen Yıldız" takımları oluşturuyor. Kârlılık değerlerinin de dikkate alındığı program kapsamında, 300'e yakın acenteye özel fırsatlar sunuluyor. Bu yolla ERGO acentelerinin, belirledikleri somut hedeflere ulaştıklarında kazançlarını bilmeleri ve kendile-

ERGO

rini olumlu yönde motive etmeleri amaçlanıyor.

Programa dahil edilen 300'e yakın ERGO acentesine çeşitli avantajlar, imkanlar sunuluyor. Her hafta farklı etkinlikler düzenlenip teklifler oluşturuluyor. Proje kapsamında şu ana kadar 420'den fazla kişi tiyatro, sinema, konser ve çeşitli sahne gösterilerini izleme fırsatı yakaladı.



Çocuğunuzun eğitiminin Garanti'si var mı?

Garanti Emeklilik'te var. Eğitim Sigortası'yla, hayatın kötü sürprizlerine karşı çocuğunuzun geleceği garanti altında.*

*Eğitim Sigortası, sigortalının yaşam kaybı durumunda, çocuğunun ya da eğitimini üstlendiği kişinin eğitim masraflarının karşılanmasını sağlar.

Elektrikli araçlar için Yeşil Kasko



Serhat Süreyya Çetin
Güneş Sigorta
Genel Müdürü

Otomotiv pazarının çevreci ürünü elektrikli araçlar, Güneş Sigorta'dan tam güvence alıyor. Güneş Sigorta, yeni kasko paketi "Yeşil Kasko" ile elektrikli araçlara yüzde 100 güvence sunuyor. Yeşil Kasko Paketi'nde elektrikli araçlar bataryalarıyla birlikte sigortalanıyor ve çarpmadan çalınmaya, terör olaylarından sele kadar birçok riske karşı teminat altına alınıyor. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, çevre bilincini gösterenlerin yanında yer almak için özel olarak geliştirdikleri Yeşil Kasko'yu son derece önemsiyor.

Çetin, "Teknolojinin gelişimi ve globalleşmeyle birlikte tüm dünyada tüketici eğilimleri değişiyor, beklentiler farklılaşıyor. Bu doğrultuda biz de her gün sigortalılarımızın şu an belki farkında bile olmadıkları olası riskleri düşünerek kendimizi geliştiriyor ve değişen yaşam koşullarına göre karşılaşılabilecekleri riskleri teminat altına alacak ürünlerle karşılarına çıkmak için çalışıyoruz.

Yeşil Kasko da bu bakış açımızın bir yansıması. Daha yeşil bir gelecek için elektrikli araç kullanımı büyük önem taşıyor. Önümüzdeki dönemde öneminin daha da anlaşılabileceğini ve ilginin artacağını düşünüyorum" diyor.

Güneş Sigorta'nın Yeşil Kasko kapsamında oluşturduğu "Oto Yardım Hizmetleri" sayesinde elektrikli araç sahipleri, araç çekiminden lastik değişimine, ikame araçtan yol yardımı kadar birçok hizmetten faydalana biliyor.

Konutlara indirimli sigorta

Güneşli Ev Ekstra ve Güneşli Ev ürünleri ile sigortalılarına kapsamlı koruma sunan Güneş Sigorta, konut sigortalarında gerçekleştirdiği yüzde 10 indirimle sigortalılarının yanında yer alıyor. Güneş Sigorta tüm ürünlerinde yangın, infilak, yıldırım gibi standart teminatların yanında sigortalılarını, evlerini ve huzurlarını tehdit eden pek çok riske karşı güvence altına alıyor. Güneşli Ev ve Güneşli Ev Ekstra ürünlerinde, belirtilmesi halinde değerli eşyaların tümünü kasa şartı olmaksızın teminata dâhil ediliyor. Güneşli Ev Ekstra ürününde banka kasasında bulunan eşyalar da teminat kapsamına alınabiliyor, ayrıca garajdaki araçlardan çevre düzenlemesine, akvaryum teminatından gıda bozulmasına kadar her türlü ihtiyaca cevap verilebiliyor. Güneşli Ev ve Güneşli Ev Ekstra ürünlerinde kira kaybı da teminat altına alınıyor.

HDI-Finansbank işbirliği

Alman Talanx AG bünyesinde faaliyet gösteren HDI Sigorta ile Finansbank arasında sigortacılık faaliyetlerinde işbirliği yapmak üzere acentelik sözleşmesi imzalandı. Söz konusu sözleşme doğrultusunda, HDI Sigorta tarafından hazırlanan elementer branştaki tüm ürünlerinin satışı bundan böyle Finansbank'ın ticari ve kurumsal şubeleri aracılığıyla da yapılabilecek. 2011 yılı sonu itibarıyla Finansbank'ın 522 şubesi bulunuyor. HDI Sigorta,

Finansbank'ın kurumsal ve ticari bankacılık müşterilerinin yanı sıra bankanın finansmanını sağladığı projeler için de müşteri risklerine uygun sigorta ürünleri satışa sunacak. Almanya'nın üçüncü büyük sigorta şirketi Talanx, Haziran 2006'da imzalanan anlaşmayla İhlas Sigorta'yı satın almış, ardından da yeni şirket Talanx International AG'ye bağlı olmak üzere "HDI Sigorta" adıyla Türkiye'de hizmet vermeye başlamıştı.



Orhan Arıkcı
HDI Sigorta
Genel Müdürü

Biz evinizi değil, yuvanızı sigortalarız.

Sigortalatmak başka, ERGOLATMAK başka.

www.ergoturkiye.com

ERGO



Emeklilikte en tatlı şey nedir?

Anadolu Hayat Emeklilik'in Facebook sayfasında düzenlediği "Emekli Olunca Yapılabilecek En Tatlı 50 Şey" kampanyası sonuçlandı. Emeklilik için kelimelere dökülen binlerce hayalin arasından "En Tatlı 50 Şey" seçildi ve katılımcılar hediyelerine kavuştu.

Anadolu Hayat Emeklilik'in 4-13 Temmuz 2012 tarihleri arasında kurumsal Facebook sayfasında düzenlediği "Emekli Olunca Yapılabilecek En Tatlı 50 Şey" anketi sosyal medyada büyük ilgi gördü. Kampanyaya katılanlar, emekli oldukları günleri gözlerinde canlandırarak birbirinden ilginç ve eğlenceli emeklilik hayallerini paylaştı. Böylece genelde gelecekle özdeşleşen emeklilik kavramı bugüne de taşınmış oldu. Hayallerini gönderenler arasında jüri tarafından seçilen 50 kişi hediye kazandı. Jüri tarafından seçilen ilk 5 hayal ise şöyle:



- * 50 ülkede birer veya ikişer ay, yerel halkın içinde, onlar gibi yaşamak.
- * Sınıf öğretmenini olduğum için, yetiştirdiğim tüm öğrencilerimi tek tek bulmak, nasıl bir iş ve nasıl bir hayat sürdürdüklerini öğrenmek, anıları canlandırmak ve onları ararken de gezmiş olmak.
- * Küçük bir sahil kasabasında çocuklar

- için doğal ürünlerden zararsız sevimli oyuncaklar yapmak ve çocuklara ücretsiz dağıtmak.
- * "Dedeler Rock Müzik Grubu" kurup Türkiye turu yapmak.
- * Huzur evinden akrabası kalmamış yaşlı bir bireye ailemle birlikte Peru'daki Saklı Kent'e gelip gelemeyeceğini sormak...

En iyi deprem filmleri seçildi



Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) üniversite öğrencilerine yönelik "Sallanmaya vakit yok!" temasıyla düzenlediği 4. Kısa Film Yarışması sonuçlandı. 105 kısa filmin katıldığı yarışmanın jürisinde Derviş Zaim ve Üstün Barışta gibi yönetmenler de yer aldı. Anadolu

Üniversitesi'nden Çağatay Özkan "Kırılma" filmiyle birinci, Ege Üniversitesi'nden Atabey Uslu "128 Atış" filmiyle ikinci, Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nden Kamil Hakan Yıldırım "Deniz" filmiyle üçüncü oldu.

Yarışmada birinci MacBook Pro ve Sony HXR - MC2000E kamera, ikinci MacBook Pro, üçüncü ise iMac'le ödüllendirildi...

DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı, yarışmanın gördüğü ilgiden son derece memnun.

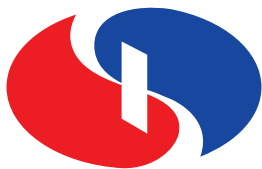
Kartlarını koruyacak

CPP Türkiye, katılım bankası Türkiye Finans'ın kredi kartı kullanıcılarını güvence altına almak için de yeni bir ortaklığa imza attı. Kart Koruma Planı'nı tercih eden Türkiye Finans müşterileri, cüzdanlarında bulunan tüm banka ve kurumlara ait kartların çalınması veya kaybolmasına karşı dünya çapında geçerli ürünle güvende olacaklar. Kart Koruma Planı'yla tüm kartların yetkisiz kullanımından doğabilecek zararlar karşısında kart sahipleri güvence altına alınıyor. Ayrıca kartla birlikte çalınan veya kaybolan kişisel eşyaların yenilenmesi için 'Mali Destek' ve seyahat sırasında kayıp, çalıntı nedeniyle oluşabilecek zararın karşılandığı 'Seyahat Desteği' planları da yer alıyor. Kart Koruma Planı'ndan yararlanan Türkiye Finans müşterileri 7 gün 24 saat geniş asistans hizmetlerinden de yararlanabilecekler.

EĞİTİM GÜVENCE SİGORTASI

Her İhtimale Karşı 13 Yıl Kesintisiz Eğitim

Bir defaya mahsus prim ödemesi ile 13 yıla kadar
enflasyon korumalı eğitim güvencesi



İŞIKSİGORTA

Her ihtimale karşı!



0216 633 71 00

www.isiksigorta.com.tr

İŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.



Maketten ev alırken sigorta sorun!



İnşaat sigortası da zorunlu sigortalar arasına girdi. Artık inşaat sahipleri, müteahhitler, denetim şirketleri mesleki sorumluluk sigortası yaptıracak. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın hazırladığı kanun taslağına göre inşaat sahipleri, müteahhitler, denetim şirketleri mesleki sorumluluk sigortası yaptıracak.

Bu uygulama en çok maketten ev alanlara yarayacak. Çünkü sigorta sektöründe konuşulduğu gibi çıkarsa, maketten ev alanlara rahat bir nefes

aldıracak. Malum Türkiye'de evlerin büyük bölümü maketten satın alınıyor. Yani parasını peşin ödeyip de evini ancak 2 yıl sonra teslim alabilen pek çok insan var.

İşte bu sigortayı yaptıranlar "Acaba evim zamanında teslim edilmez mi?" korkusu yaşamayacak. Çünkü evi zamanında teslim edilmeyenlerin tazminat hakkı doğacak. Bu tür riskleri sigorta şirketi üstlenecek. Üçüncü kişilerin kusurlu inşa edilen binadan dolayı uğrayacağı zararlar da sigortayla güvence altına alınabilecek.

Tarsim'den yarış atı açıklaması

Tarım Sigortaları Havuzu (Tarsim) geçen ayki sayımızda yer alan "Yarış atı olanların dikkatine" başlıklı kulis haberimiz üzerine bir açıklama gönderdi. İşte o açıklama:

"Tarsim, 5363 sayılı kanunla kurulmuş bir kamu havuzudur.

Ticari bir kuruluş değildir. Kâr amacı taşımayan, devlet gözetimi ve denetimi altında olan Tarsim'in varlık sebebi, adından da anlaşılacağı üzere çiftçinin bireysel

olarak kontrol altına alamadığı doğal afetlere karşı, prim desteğiyle birlikte tarımsal ürünlerini ve hayvan varlıklarını teminat altına almak, korumak ve ülkemizin ekonomik açıdan belkemiği

sayılan tarımsal üretimde sürekliliği ve verimliliği sağlamaktır.

Devlet destekli tarım sigortalarında teminat kapsamına alınacak riskler, ürünler ve bölgeler Bakanlar Kurulu tarafından belirlenmektedir. Haberde

bahsi geçen yarış atları Tarsim'in kapsamında değildir. Ancak sigorta şirketlerinin yarış atlarını sigortalaması hiçbir şekilde yasaklanmadığı gibi herhangi bir ceza da

söz konusu değildir."

Tarsim Genel Müdürü Bülent Bora
Tarsim Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt



Tontin'i kim istedi?

Resmi Gazete'de geçen ay yayınlanan bir tebliğle sigorta branşları arasına tartışmalı 'Tontin' de dahil edildi. Böylece Türk sigorta dünyasına 'tontin' girmiş oldu. Hazine Müsteşarlığı, Türkiye'de hemen hiç bilinmeyen Tontin sigortasını branşlara dahil etti. Hayat sigortaları grubuna 8'inci sıradan dahil edilen Tontin, çok tartışmalı bir sigorta branşı.

Tontin sigorta poliçesi, katılımcıların belli bir ödemeye katıldıkları fonun işletilmesi sonucu elde edilen getirinin katılımcılara kâr payı olarak ödenmesi esasıyla işliyor. Katılımcının ölmesi durumunda kendisine düşen kâr payı diğer katılımcılara dağıtılıyor ve tek yatırımcı hayatta kalıncaya kadar süreç devam ediyor. Katılımcı sayısı azaldıkça en uzun yaşayan büyük bir servete kavuşabiliyor. Ancak para kişinin eline ancak çok ileri yaşlarda geçmiş oluyor.

Tontin en az 10 kişiyle işliyor. Katılımcılar anaparasını geri alamıyor, kendisine hayat boyu kâr payı veriliyor. Grupta katılımcı sayısı ölüm nedeniyle azaldıkça diğerlerinin kâr payı artıyor. Bu nedenle Avrupa'da bazı vakalarda Tontin için cinayet işlendiğine bile tanık olundu. Nitekim bunun üzerine birçok ülkede yasaklanmış durumda.

Şimdi Türk sigorta şirketlerinden Tontin sigortasıyla ilgili ruhsat başvurusu yapıp yapılmayacağı merak konusu. Konu sigortacılar arasında da tartışılıyor. Bir sigortacı, "Tontin sisteminin ne şekilde işleyeceğinin bugünden öngörülmesinin imkânı yok" diyor. Kısacası sigorta şirketleri Tontin'e sıcak bakmıyor. Konuştuğumuz bütün yöneticiler bu ürünü talep etmediklerini söylüyor. TSRSB adına açıklama yapan birlik yöneticileri de şirketlerin böyle bir talebi olmadığı açıklıyor. Peki bu ürünü Türkiye'ye yeni giren ya da girmek üzere olan şirketler talep etmiş olabilir mi? İşte bunu da zaman gösterecek...

SİZ BUGÜNLERİNİZİ PLANLAYIN, BİZ YARINLARINIZI

Ziraat Emeklilik güvencesiyle
bireysel emeklilik planları.



Ziraat Emeklilik



444 97 00

Müşteri İletişim Hattı

www.ziraatemeklilik.com.tr

Adaylar değil de aday olmayanlar belli!

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) 20 Eylül'de seçimli olağanüstü genel kurulunu yapacak. 9 kişiden oluşan yönetim kurulu bu seçimde 5 kişiye düşecek. 2 yönetici elementer şirketlerden, 2 yönetici de bireysel emeklilik ve hayat şirketlerinden seçilecek. Başkanla birlikte yeni yönetim kurulu 5 kişiden oluşacak. Birliğin yeni başkanı kim olacak? Henüz erken olduğu için kimse renk vermiyor. 20 Eylül'e kadar çok şey değişecektir ama biz şu aşamada görünen tabloya kısaca göz atalım. Öncelikle kimler neden aday olmaz ona bakalım...

Anadolu Grubu başkan adayı çıkarmayacak gibi görünüyor. Malum şimdiki Başkan Mustafa Su, Anadolu Sigorta'yı temsilen bu görevi yürütüyor. Anadolu Sigorta'nın yeni Genel Müdürü Musa Ülken'in aday olması beklenmiyor.



Mustafa Su 20 Eylül'de görevi yeni başkana devredecek

Bize gelen bilgilere göre Anadolu Hayat Genel Müdürü Mete Uğurlu da yeni başkanın elementer şirketlerin yöneticilerinden seçilmesi gerektiğine inanıyor. Bu yüzden sektörün iki büyük oyuncusunun yöneticisi aday olmayacak gibi görünüyor.

Peki sektörün diğer iki büyük oyuncusunun yöneticileri olaya nasıl bakıyor? AXA Sigorta Genel Müdürü ve sektörün duayeni Cemal Ererdi'nin birlikte teşviki mesaisi yok. Birlik toplantılarına genel olarak AXA Genel Müdür Yardımcısı Ali Erlat katılıyor. Yapı Kredi Sigorta'da da benzer bir tablo var. Yapı Kredi Sigorta Genel Müdürü ve sektörün ağabeyi Giray Velioglu da birlik çalışmalarında yer almamayı tercih ediyor.

Bir önceki seçimde başkanlığa genel müdür danışmanını aday gösteren Aksigorta'nın ise bu kez Genel Müdür Uğur Gülen'le yönetim kuruluna gireceği, ancak başkanlığa aday olmayacağı konuşuluyor.

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran'ın da yeni atandığı için başkanlığa aday olması beklenmiyor.

AvivaSa CEO'su Meral Eredenk ise "Başkanlık büyük sorumluluk ve özveri istiyor. Aday olmayacağım ama göreve talip olana destek olmak lazım" diyor.

Yine sektörün büyüklerinden Güneş Sigorta'nın Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin'in gönlü de şimdilik yönetim kuruluna girme



yönünde.

TSRŞB'de Aviva Sigorta'yı temsil eden Ertan Fırat, kendi şirketinde yönetim kurulana terfi etti. Doğal olarak aday olması beklenmiyor. Aynı şekilde Allianz Sigorta'nın temsilcisi Kemal Olgaç da yönetim kurulu üyesi... Eureko Sigorta Gelen Müdürü Okan Utkuier'nin ise işlerinin yoğunluğu nedeniyle aday olmayacağı söyleniyor. Peki TSRŞB yönetim kurulu üyeleri Mine Ayhan ile Ragıp Yergin aday olurlar mı? Olurlarsa kazanırlar mı? Bunu zaman gösterecek.

Görüldüğü gibi TSRŞB'nin başkanlık seçimi sürpriz bir sonuca gebe. Mevcut tabloya bakınca, başkanın elementer bir şirketin yöneticisi olması gerektiği yönünde yaygın bir görüş var. Aday olmaları halinde Giray Velioglu ile Cemal Ererdi'den birinin seçileceği yönünde güçlü bir beklenti var.

Bu iki yönetici aday olmazsa birlik başkanı ilk kez genç bir yönetici olabilir. Kim mi? Mevcut tabloya bakılırsa Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak... Her ne kadar Koçak "Henüz karar vermedim" dese de bilgisi, tecrübesi, enerjisi ve Hazine ile ilişkileri sayesinde Birlik'in başkanlığını yapacak tek yönetici olarak ön plana çıkıyor.

*Tertemiz emekleriniz damla damla biriksin diye,
Türkiye'nin ilk ve tek faizsiz emeklilik şirketi şimdi sizinle...*

Emekliliğiniz hayırlı olsun!





Can Sağlığı'na İşsizlik teminatı da eklendi...

Son 6 yıldır sağlık branşında aralıksız sektör lideri olan Yapı Kredi Sigorta, sigortalıların beklenti ve ihtiyaçlarına uygun 4 farklı planla sunduğu Can Sağlığı Sigortası'na işsizlik teminatını da dahil etti...

Can Sağlığı planları

*** Standart Plan:** Yüksek ve uzun süreli masraflara neden olabilecek ameliyat ve yatarak tedavi giderlerini çok uygun primlerle teminat altına alıyor.

*** Eko Plan:** Sigortalıların bütçesine uygun, diğer planlara göre daha ekonomik ama aynı zamanda kaliteli bir poliçeyle hem yatarak hem de ayakta tedavi avantajı sunuyor.

*** Multi Plan:** Sigortalılar tercih ettikleri teminat ve limitleri seçerek, ihtiyaçları doğrultusunda kendilerine özel bir poliçe oluşturabiliyor.

*** Ekstra Plan:** Yatarak ve ayakta tedavileri en geniş teminatlarla güvence altına alıyor. Sağlık riskleri karşısında geniş kapsamlı bir poliçe sunuyor.

Türkiye'de özel sağlık sigortası yaptıranların sayısı son iki yılda seyahat hariç yüzde 72 artış kaydetti. Buna karşılık aynı dönemde sektörün elde ettiği sağlık sigortası primlerindeki artış yüzde 41'de kaldı. Genelde şirketler tarafından çalışanlara yönelik yaptırılan grup sağlık poliçe sayısında azalma, bireysel olarak yaptırılan sağlık sigortalarında ise artış görülüyor. Son iki yılda ferdi olarak yaptırılan özel sağlık sigortası poliçelerinin sayısı 4 kat arttı. Bunun da etkisiyle sektörde özel sağlık sigortası yaptıranların sayısı 2011 sonu itibariyle 2.5 milyona ulaştı.

Özel sağlık sigortalı sayısındaki bu artışın en önemli etkenlerinden biri olarak sigorta şirketlerinin ürün yelpazelerini daha ucuz primli poliçeler-

le genişletmesini gösterebiliriz. Bunların önemli bir kısmını acil sağlık gibi daha dar kapsamlı ve düşük primli poliçeler oluşturuyor. Yine teminat limiti ve primi çok yüksek olmayan kritik hastalık poliçeleri de bu sınıfta yer alıyor. 2011 sonu itibariyle sağlık branşı geneline bakıldığında kurumsal sigortalıların payının yüzde 35, bireysel sigortalıların ise yüzde 65 olduğu görülüyor. Son 6 yıldır sağlık branşında aralıksız sektör lideri olan Yapı Kredi Sigorta'da da bireysel ve kurumsal sigortalı dağılımı sektörle benzer bir yapı sergiliyor. Yapı Kredi Sigorta'nın 2011 sonu itibariyle seyahat hariç bireysel sağlık sigortalı sayısındaki pazar payı yüzde 16 seviyesinde gerçekleşti.

Yapı Kredi Sigorta'nın sağlık branşında-

ki ürün yelpazesi çok geniş. Şirketin hemen her bütçeye uygun bir ürünü mevcut. Özellikle Can Sağlığı Sigortası, marka değeri çok önde olan ve sigortalıların ihtiyacına bağlı olarak çok farklı alternatifler sunan bir ürün. Can Sağlığı, sigortalıların beklenti ve ihtiyaçlarına uygun 4 plan içeriyor.

Kapsamı genişledi

Şimdi Yapı Kredi Sigorta, Can Sağlığı Sigortası ürününü yeni bir teminatla daha da zenginleştirdi. Sağlık Poliçe Primi Koruma Teminatı'yla "sigorta ettiren"in işsiz kalması veya geçici iş göremezlik durumlarında sağlık poliçesi primleri güvence altına alınıyor. Can Sağlığı Sigortası poliçelerine ek bir maliyet yaratmaksızın dahil edilen Sağlık Poliçe Primi Koruma Teminatı'yla sigorta ettiren kişilerin işsiz kalması veya geçici iş göremezliği durumunda kalan poliçe prim taksitleri Yapı Kredi Sigorta tarafından karşılanıyor.

Yeni ek teminat 1 Temmuz 2012'den sonra düzenlenen tüm poliçelere dahil ediliyor. Bu teminattan yararlanabilmek için sigorta ettirenin tüzel bir kişi olmaması, 18-64 yaş arasında olması, hastalık veya kaza sonucu aralıksız 30 günden uzun süreli geçici iş göremezliğinin oluşması ya da işverenin mevzuata göre haklı olmadığı bir sebeple işten çıkarılması ve işsizliğin en az 30 gün devam etmesi şartı aranıyor. Söz konusu riskler gerçekleştiğinde, riskin gerçekleştiği ay ve sonrasındaki prim taksitleri 10 bin TL'ye kadar olmak üzere bir defada kapatılıyor.

İşsizlik sigortasından sadece 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'na göre memur ve sözleşmeli statüde olmayan, aynı işverenle aynı işyerinde tam zamanlı ve belirsiz süreli iş sözleşmesine istinaden istihdam ilişkisi içinde en az 180 gün çalışanlar yararlanabiliyor. Bu şartlara ek olarak Türkiye İş Kurumu işsizlik ödeneği almaya hak kazanmış bordrolu çalışanlar için de aynı koşullar geçerli.

Sigorta ettirenin belirli süreli iş sözleşmesiyle çalışmış olması, işsizlik tarihinden önce en az 180 gün çalışmamış olması, Türkiye İş Kurumu işsizlik ödeneği almaya hak kazanmamış olması, 5510 sayılı kanuna tabi olmaması, serbest meslek sahibi olması, işsizliğin yurtdışında gerçekleşmiş olması, işverenin mevzuata göre haklı olduğu bir sebeple sigorta ettireni işten çıkarmış olması hallerinde ise işsizlik teminatından faydalanılamıyor. Yine teminattan yararlanabilmek için işsizlik durumunun en az 30 gün devam etmiş olması gerekiyor.



Ayşe Türkölmez
Yapı Kredi Sigorta
Grup Başkanı

"İşsizlik teminatıyla kazanılmış haklar korunuyor"

Sağlık sigortalarında kazanılmış hakların özellikle yenileme garantisi hakkının çok değerli olduğunu vurgulayan Yapı Kredi Sigorta Grup Başkanı Ayşe Türkölmez, "Sigortalılarımız, işsizlik sebebiyle sağlık sigorta poliçe primlerini ödeyemez duruma gelebiliyor. Doğal olarak böyle bir durum poliçelerinin iptali ve kazanılmış haklarının kaybedilmesi anlamına geliyor. Sağlık Poliçe Primi Koruma Teminatı'yla sigortalılarımızı bu riske karşı korumak, işsizlik veya işgörememezlik sebebiyle oluşabilecek poliçe iptallerinin önüne geçmek istedik. Böylece kişilerin ekonomik kayıplar nedeniyle yaşayacakları riskleri belirli bir dönem için azaltmaya çalışıyoruz" diyor. Yapı Kredi Sigorta'nın en önemli farkının tutarlı, adil ve etik politikalar olduğunu hatırlatan Türkölmez, bunlara ek olarak sigortalılarına sundukları yeni hizmet ve teminatlarla sağlık branşında yeni uygulamalara imza atarak farklılık yaratmaya devam ettiklerinin altını çiziyor. Türkölmez, ek prim, muafiyet ve indirim uygulamalarıyla ilgili olarak da şu bilgileri veriyor: "Şirketimiz sadece ayakta tedavi teminatı kullanım oranlarına göre ek prim veya indirim uyguluyor. Yapı Kredi Sigorta'da yenileme garantisi almış ve sigortası kesintisiz olarak devam eden sigortalılara sigortalılık döneminde ortaya çıkan riskler için ek prim veya muafiyet uygulanmıyor. Yenileme garantisi almamış olsalar dahi bizde sigortalıyken oluşan hastalıklar için hastalık ek primi uygulamıyoruz. Sektörün lider şirketi olarak anlaşmalı kurum ağımız çok geniş ve bu kurumlarda sigortalılarımızın sağlık giderlerini düşürebilmek için yüksek oranda indirim uygulamalarımız var."



Sigortacılar yüzünü riskli yatırımlara dönüyor

Goldman Sachs Varlık Yönetimi (Asset Management) birimi, dünya çapında sigortacıların endişelerini ve beklentilerini yeni raporunda değerlendirdi. Araştırmanın en önemli sonuçlarından birini, sigortacıların artık yüksek riskli varlıklara yönelme eğilimi oluşturuyor. Rapora göre sigortacılar, düşük faiz gelirlerinden sonra geleneksel yatırımlarını çeşitlendirmeye çalışacak. Bu yatırımlar arasında yüksek getirili borçlanma, gayrimenkul ve yükselen piyasaların borçlarını da dahil etmeyi planlıyorlar. Daha yüksek getiri arayışının bir sonucu olarak sigortacıların risk yönetim yapısına daha fazla odaklanacakları öngörülüyor.

Goldman Sachs Sigorta Varlık Yönetimi Küresel Başkanı Michael Siegel, “Düşük faizler, değişen yasal düzenlemelerin oluşturduğu ortam ve önemli piyasa değişiklikleri arasında sigortacıların riski ayarlanabilir getiriler üretmesi zor” diyor. Siegel’e göre sigorta şirketleri bir yandan varlıklarını yeniden konumlandırma ve çeşitlendirme ihtiyacı hissederek,



diğer yandan risk yönetim sistemlerini geliştirmeye odaklanacak. Rapordaki değerlendirmelerde öne çıkan tespitlere dönecek olursak... Sigortacılar fonlarını büyütebilmek için özellikle nakit ve kısa vadeli yatırım araçlarında kesintiye gitmeyi planlıyor. Şirketlerin büyük kısmı önümüzdeki yıl da yatırım fırsatlarının kötüleşeceği ya

da aynı kalacağını düşünüyor. Avrupa’daki sigorta şirketlerinin devlete olan borçları şu sıralar sigortacıları endişelendiren sorunların başında geliyor. Sigortacılar, düşük verimli yatırım ortamını portföyleri için en büyük risk olarak görüyor. Bu yüzden de daha verimli varlıklara yöneliyorlar. Küresel olarak sigortacıların yüzde 26’sı yatırım riskinin artmasını bekliyor. Yüzde 14’ü ise riskte düşüş bekliyor. Öte yandan Amerika ve yükselen piyasalardan her 4 katılımcıdan 1’i, gelecek yıl deflasyonun önemli bir boyuta ulaşacağını düşünüyor. Katılımcıların yarısından fazlası ise önümüzdeki 2-3 yıl içinde enflasyon riskinin endişe yaratmasını bekliyor. Goldman Sachs Varlık Yönetimi’nin (GSAM) “CIO Survey, Return in an Adverse Environment” anketi, 3.8 trilyon dolarlık yatırımı temsil eden dünyanın en büyük 152 sigorta şirketi-nin yatırım müdürleri arasında yapıldı. GSAM, dünya çapında kendi alanında ilk 10 şirketten biri ve 125 milyar dolarlık sigorta varlığını yönetiyor.

Hiscox’ta bulutlar dağıldı

Bermuda merkezli sigortacı ve reasüransçı Hiscox, ilk yarıyılda doğal felaketlere rağmen 6 aylık bilançosunda kâr açıkladı. Faaliyet alanı petrol rafinelerinden sanat sigortalarına kadar uzanan Hiscox, geçen yılın ilk yarısında 85.6 milyon sterlin zarar etmişti. Bu yılın ilk 6 ayında ise 125.8 milyon sterlin kâr açıkladı. Şirketin Britanya’da etkinlik iptalleri sigortasında bir numara olduğu biliniyor. Yönetim Kurulu Başkanı Robert Hiscox, doğanın kötü davrandığı bir yılın ardından bu kârı memnuniyetle karşıla-

dıklarını söyledi. Avrupa’da “zenginlerin sigortacı-sı” olarak da bilinen Hiscox Başkanı, aynı zamanda euro bölgesindeki muhtemel bir ayrılık için de hazırlıklara başladıklarını açıkladı.



Robert Hiscox

Obama sağlıkta sahteciliğe savaş açtı

ABD'de Obama yönetimi, özel sigorta şirketleriyle işbirliğine gidiyor. Bu önemli işbirliğinin sebebi resmi makamların ve diğer tarafların sigorta sahteciliğiyle mücadelede çitayı yükseltme çabaları. Sağlık ve Sosyal Hizmetler Bakanı Kathleen Sebelius ile Adalet Bakanı Eric Holder, vergi ödeyen vatandaşların her yıl milyarlarca dolarına mal olan sahte uygulamaları engellemek için sigortacılarla yeni bir inisiyatif kurulduğunu basına açıkladılar. Bu inisiyatif sayesinde daha fazla sigorta lideri ve uzmanını mücadeleye dahil ettiklerini söyleyen Holder, sahtecilerin daha hızlı bir şekilde tespit edilerek durdurulacağını, mağdurlar için adalet sağlanırken sağlık sisteminin de korunacağını savundu. Sigorta şirketleriyle başlatılan yeni proje, temelde kamu ve resmi sigortacı-

lar arasında bilgi paylaşımına dayanıyor. Bu paylaşım, yeni bir teknoloji yazılımıyla izlenecek ve sağlık taleplerini anında izlenebilir kılacak. Önceden ödeme yapıldıktan sonra sahtecilikleri takip ettiklerini hatırlatan Sebelius, yeni sistemde ise ilk aşamasından itibaren sahtekârlığın izlenebileceğini vurguladı. Humana Inc, UnitedHealth Group ve WellPoint Inc gibi sağlık sigortasının dev şirketleri şimdiden bu programa dahil oldular. Son 2 yıldır bu programın



inşası için çalışılıyordu. Özellikle devletin yaşlılık için oluşturduğu sağlık sigortalarında sahte ödemelerinin devlete yıllık maliyetinin 60 milyar doları bulduğu tahmin ediliyor. Sadece geçen mayıs ayında doktor ve hemşirelerin de dahil olduğu 100 kişi sahtekârlıktan tutuklanmıştı.

Londralılara tazminat yok!

Ağustos ayında Londra'da çıkan halk isyanlarına karşı uğradığı zararın tazmin edilmesini isteyen Londralılar hayal kırıklığına uğradı. Britanyalı Sigortacılar Birliği (ABI) tarafından

temmuz ayında yapılan açıklamaya göre 3 bin 487 tazminat talebinin yaklaşık yarısı reddedildi ya da yanıt verilmedi. Bunun üzerine ABI, halk ayaklanmalarından kaynaklanan zararlarla ilgili 1886 tarihli yasayı (Riot Damages/Act) hükümete hatırlatarak, özellikle mülk hasarlarının bir an önce ödenmesi gerektiği konusunda uyardı. ABI'nin genel sigortalardan sorumlu Direktö-

rü Nick Starling, "Sigortacılar ağustos ayında ayaklanmadan zarar gören binlerce Londralıya yardım etmek için hızlı bir şekilde harekete geçti. İlk bir hafta içinde sadece tek hasar talebi için 100 bin sterlin ödendi" dedi.

Londralıların işlerini devam ettirebilmesi için hasar ödemelerinin önemi ne vurgu yapan Starling, sigortacıların yaklaşık 200 milyon sterlinlik hasar ödemesi beklediğine işaret etti. "Londralıların çok daha standart bir tazminat sürecine ihtiyacı var ve hak ediyorlar" diyen Starling, düzenli ödemeler sayesinde halk ayaklanmalarını kapsayan sigortanın gelecekte de kullanılabilir olacağına işaret etti.



Uluslararası sağlıkta rekabet kızışıyor

Sigorta dünyasının ayrıcalıklı müşterilerinden uluslararası yöneticiler için hizmete sınır tanınmıyor. Uluslararası özel sağlık sigortası alanındaki rekabet, sigortacıların müşteri beklentileri doğrultusunda ürün geliştirmelerine ilham oluyor. Dünya çapında en büyük sigortacıardan biri olan ABD merkezli Bupa, bu alandaki açığı görerek yeni ürünler geliştirdi. Yine ABD merkezli sağlık sigortası devi UnitedHealth Group da yaygınlığını ve ürün kalitesini geliştirmeye odaklanıyor. Bu alandaki oyuncular-dan Medicare International ise primleri aşağı çekiyor. Bupa, müşteri ihtiyaçları doğrultusunda “Bupa Flex” adıyla yeni bir ürün çıkardı.

Normalde 1 yıllık yapılan uluslararası özel sağlık sigortasına alternatif olarak Bupa'nın yeni ürünü 3 ay ile 11 ay arasında değişen sürelerle sigorta olanağı sunuyor. Sigortalılar istedikleri zaman süreyi uzatabiliyorlar. Ürünün asıl yenilikçi tarafı ise online yönetilebilmesi. Membersworld adıyla güvenli bir portal inşa eden Bupa'nın uluslararası sağlık müşterileri neredeyse sigortalarıyla ilgili tüm işlemleri online yapabiliyor. Poliçeye erişim, tedaviler için ön provizyon, hasar talepleri ve 24 saat canlı danışman desteği sitenin önemli özelliklerinden. Sigortalılar ayrıca SMS ve e-maillerle işlemleri konusunda bilgilendiriliyor. Bupa Flex yatılı tedavi, yerel hava ve yol ambulansı gibi geniş bir



hizmet sunarken; Bupa Plus ayaktaki tüm tedavileri de kapsıyor. Kısa vadeli özelliğinden dolayı ürünler gebelik, kanser gibi riskleri kapsamıyor. Her iki planın teminat tutarı 1.7 milyon doları buluyor.

Güney Koreli Woori'ye alıcı çıkmadı

Güney Kore hükümeti, Woori'yi satmakta zorlanıyor. Devletin kontrol ettiği yüzde 57'lik pay için üçüncü kez ihale açıldığı halde ortada alıcı yok. Woori'de çoğunluk hissesi kamuya ait ve yaklaşık 5.2 milyar dolar değer biçiliyor. Analistler, ihalelerde alıcı çıkmamasının en büyük sebebini, şirketlerin uzun zamandır hükümetin kurtarma fonlarını telafi etme çabalarıyla açıklıyor. Güney Kore'nin finans piyasaları düzenleyicisi Finansal Hizmetler Komisyonu, “Mevcut durum göz önüne alınırsa yakın gelecekte başka bir girişimde bulunmak zor olacak”

açıklamasını yaptı. Güney Kore'nin varlıkları açısından en büyük finansal kurumlarından biri olan Woori'ye talip çıkmaması, önümüzdeki aralık ayında yapılacak genel seçimlerden kaynaklanan siyasi belirsizlikle de ilişkilendiriliyor. Bankacılık sektörünün düşük performansı da satışın zamanlamasıyla ilgili eleştirilere konu oldu.



İrlandalılara kötü haber

İrlanda'nın kamuya ait sağlık sigortası şirketi VHI Healthcare, Solvency düzenlemelerine uyum sağlayabilmek için primleri artırmak zorunda kalacak. Sermayesi ve zararı İrlanda hükümeti tarafından garantiye alınan şirketin, Solvency düzenlemelerine göre 368 milyon dolar karşılık ayırması gerekiyor. Bu gerekliliklerin, halen 2.2 milyon civarında sigortalısı olan şirketi prim artırmaya yönlendirmesi bekleniyor. Sermaye karşılığını artırırsa şirketin Solvency rasyosu da yükselecek. VHI Healthcare aynı zamanda sigortalılarına tercihli tedavi



hakkı sunarak adil rekabet koşullarını ihlal etmekle suçlanıyor. Bu uygulamaya bir an önce son verilmesini isteyen Avrupa Komisyonu, şirketin özel sektör kuralları doğrultusunda yapılanmasını ve bir risk dengeleme planını devreye sokmasını öneriyor. VHI'nin en büyük rakiplerinden Aviva ise bu gelişmeleri memnuniyetle karşıladı. Ancak özellikle istikrarsız bir ekonomik ortamda gerekli düzenlemelerin sigortalıları olumsuz etkilemesi bekleniyor.

Çin'in yüzde 95'i sistemde ama...

Son 3 yıldır Çin'in sağlık sistemindeki reform çabaları meyvelerini veriyor. Resmi verilere göre Çin halkının yüzde 95'i artık sağlık sigortası kapsamında. Nüfusun yarısından çoğu (yüzde 56) kırsal alanda yaşayan Çin'de, 2009 yılında sağlık hizmetlerinin yüzde 85'i kentlerde toplanıyordu. Hükümetin özellikle kırsal alandaki vatandaşların sağlığa erişimini sağlamaya yönelik 2009'da başladığı sağlık reformu için son 3 yılda 71 milyar dolar harlandı. Çin merkezi hükümeti tarafından yapılan olumlu açıklamalar reformun meyvelerini vermeye başladığını gösteriyor. Ancak nüfusu 1.3 milyarı aşan Çin'de yapacak daha çok iş var. Nitekim Dünya Sağlık Örgütü istatistiklerine göre Çin'deki ölümlerin hala yüzde 85'i kronik hastalıklardan kaynaklanıyor. Bu alanda dünya ortalaması yüzde 63...

2012'de sağlığa 44 milyar dolar bütçe ayıran merkezi hükümet, bu kaynağın büyük kısmını kronik ve uzun vadeli hastalıkların tedavisinde kullanmayı planlıyor. Uzmanlara göre sağlık bütçesi-



nin sadece yüzde 2'si koruyucu önlemlere, sağlık personeli eğitimine ve sağlık taraması gibi alanlara harcanıyor. Çin Sağlık Bakanlığı'na göre 260 milyon

insan hala kronik hastalıklardan mustarip. Pekin Üniversitesi ise Çin'in dünyadaki en büyük diyabetli nüfusa sahip ülkelerden biri olduğunu gösteriyor. Çin aynı zamanda tek çocuk politikasıyla dünyadaki fazla en yaşlı nüfusa sahip ülkelerden biri. Önümüzdeki yıllarda yaşlı bakımının işgücüne katılan genç nüfus üzerinde önemli bir baskı yaratması bekleniyor. Öte yandan Çin'in yılda yüzde 18 büyüyen dev sağlık sektöründen uluslararası şirketler de payını alıyor. 2009'dan itibaren yabancı yatırımcılara getirilen kısıtlamaların büyük kısmının kaldırılmasıyla bugün Çin'de yaklaşık 9 bin özel hastane bulunuyor. 2013 yılında dünya sıralamasında ilk 3'e girmesi beklenen Çin'in sağlık sektörünün 2015'te 500 milyar dolara ulaşacağı öngörülüyor.

AXA Çin'e iddialı girdi

AXA, Commercial Bank of China Co Ltd (ICBC) ve Minmetals ile birlikte Çin'de hayat şirketi kurdu. Unvanı "ICBC-AXA Life" olan hayat sigortası şirketi, Çin Devlet Komisyonu'ndan gelen onayla resmen faaliyetlerine başladı. Şirket, ICBC'nin AXA-Minmetals'tan yüzde 60 hisse almasını takiben kuruldu. AXA CEO'su Henri de Castries'e göre bu şirket, AXA'nın Çin pazarına uzun vadeli ilgisinin önemli bir göstergesi. AXA yeni ortaklığıyla Çin pazarına ürünlerini sunarken, ICBC'nin yerel pazardaki deneyim ve bilgi birikiminden faydalanacak. Bu ortaklıktan önce AXA, AXA-Minmetals adıyla

1999'da ortak bir girişim kurmuştu. Ekim 2010'da ICBC'nin şirketin yüzde 60 hissesini almasıyla AXA'nın payı yüzde 27.5'e düştü. Yeni kurulan hayat şirketi ICBC-AXA Life'in merkezi Şanghay olacak ve 20 büyük şehirde faaliyet gösterecek. Şirketin ürün portföyü arasında eğitim, aile sigortaları, varlık yönetimi ve emeklilik planları yer alacak. Öncelikle ICBC'nin 282 milyon müşterisine hizmet sunarak faaliyete başlayacak olan yeni hayat şirketi, yine ICBC'nin finansal piyasalardaki deneyiminden yararlanacak. İki taraf için de stratejik bir ortaklığı temsil eden yeni şirketin



Çin pazarında kısa zamanda lider konuma gelmesi bekleniyor.

Güney Avrupa'nın kredisi düştü

Coface'ın 3 ayda bir yayınladığı "Ülke Risk Değerlendirmesi" raporunun haziran ayı dönem sonuçları açıklandı. Belli bir ülkedeki şirketlerin kısa vadede ticari işlemleri çerçevesinde ödeme gecikmelerinin ortalama düzeyini A1, A2, A3, A4, B, C ve D olmak üzere yedi seviyeyle sınıflandıran değerlendirmeye göre Güney Avrupa'daki kriz giderek derinleşiyor. Temmuz 2012 değerlendirmesine göre Slovakya, Endonezya, Nikaragua ve Fildişi Sahilleri pozitif seyir izleyen ülkeler olarak sıralandı.

Coface'ın Ülke Risk Değerlendirmesi sonuçlarına göre Güney Avrupa'daki gerileme İspanya ve İtalya'da etkisini artırıp Güney Kıbrıs'a kadar yayılıyor. Bu üç ülkedeki faaliyet daralmasının 2012 yılında sırasıyla yüzde 2, 1.8 ve 1.3 oranlarında olacağı tahmin ediliyor. Hindistan'ın ekonomik büyüme modelindeki ilk mücadele belirtileri ve Arjantin'in iş ortamındaki bozulma da raporda altı çizilen notlar arasında yer alıyor. Yine yerel piyasanın canlılığıyla desteklenen Endonezya'nın dış şoklara karşı direnme konusunda önemli bir beceri gösterdiği de vurgulanıyor. Şirketler için giderek zorlaşan ortamda değerlendirmeler İspanya, İtalya, Güney Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Guatemala ve Hindistan'ı da içeren 6 ülkeyle sınırlandı. 4 ülkenin ise notu yükseldi.

Güney Avrupa'daki ekonomik durumun daha da kötüleşmesinden dolayı Coface, İspanya ve İtalya'nın A4 değerlendirmelerini negatif gözlem altına aldı. 2012 yılının ilk çeyreğinde İspanya'nın endüstriyel ve hizmet faaliyetindeki gerileme dikkate değer şekilde kötüleşti ve Aralık 2007'deki

zirveden bu yana ev fiyatlarında yüzde 30 düşüş oldu. Ülkede işsizlik oranı artmaya devam ediyor. Mart 2012'den sonra daha da hızlanan işsizlik oranı yüzde 24'ün üzerine çıktı.

İtalya'da ise gayrisafi milli hasıla artışı 2012 yılının ilk çeyreğinde yüzde 0.8'e düştü. İzleyen üçüncü çeyrek dönemde de bu düşüş sürdü. Coface'ın değerlendirmesine göre, İtalya'daki şirketler arasında özellikle metalürji, zirai-gıda, inşaat ve tekstil endüstrilerindeki ödeme dengesi ani bir bozulma gösterdi.

Hindistan: Baskı altında bir büyüme modeli

Coface, Hindistan için A3 olan genel ülke değerlendirmesini negatif gözlem altına aldı. A4 olan iş ortamı değerlendirmesini de yine negatife çevirdi. Buna

gerekçe olarak ise Hindistan'da Mart 2010-Ekim 2011 arasında zayıflayan dış talep ve sıkılaşan para politikasının büyümeyi durdurması gösterildi.

Coface, hem ithalat hem de ihracat şirketlerinin döviz erişimini zorlaştıran kısıtlayıcı döviz kontrollerinin ardından Arjantin'deki iş ortamı için de not düşürdü. Hükümetin düzenleme istikrarsızlığı ve artan müdahaleciliği halk ve işletme güvenini sarsmaya başladı. Bu ortamın büyümenin yavaşlamasına neden olduğu açıklandı. Coface, Endonezya'nın genel ülke notunu B olarak belirlerken, iş ortamıyla ilgili notunu da C'de pozitif gözlem altına aldı. Yerel piyasanın uygun demografik faktörlerle desteklenmesi ve Çin'e hammadde ihracındaki büyüme olumlu gelişmenin gerekçeleri olarak gösteriliyor.



Ülke riski değerlendirmelerinde yükselenler, düşenler

	Ülke	Nisan 2012	Temmuz 2012
Yükselmeler	Slovakya	A3 ↗	A3
	Endonezya	B	B ↗
	Nicaragua	D	C
	Fildişi Sahili	D	D ↗

	Ülke	Nisan 2012	Temmuz 2012
Düşüşler	Çek Cumhuriyeti	A2 ↘	A3
	Hindistan	A3	A3 ↘
	İspanya	A4	A4 ↘
	İtalya	A4	A4 ↘
	Güney Kıbrıs	B	C
	Guatemala	B	C



"Her şey dahil, riskler hariç!"



Yıldızlar da kayar...

Dünya hali, başınıza ne geleceğini bilemezsiniz.
Gelin, otelinizi Ray Suit ile güvence altına alın, sizin de içiniz rahat olsun,
konuklarınızın da...



www.raysigorta.com.tr



444 4 729

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



facebook.com/RaySigorta



twitter.com/Ray_Sigorta



Tahkimden karar örnekleri

Makine, işsizlik ve zorunlu mali sorumluluk sigortalarında sigortalıların talepleri ve Sigorta Tahkim Komisyonu'nun örnek kararları... **Metin Karacan** / Sigorta Tahkim Komisyonu Başkanı

Karar 1

Başvuru sahibi tarafından verilen dilekçe:

Kendime ait traktörle çalışmak üzere meyve bahçesine giderken bir su birikintisinden geçtim. İşin bitiminde tekrar aynı yoldan geri dönüşte yine aynı su birikintisinden geçerken traktörümün motoru arızalandı. Traktörümde meydana gelen hasarın ödenmesi talebim, sigorta şirketince su birikintisinden kasten geçtiğim ve gerekli koruma önlemlerini almadığım gerekçesiyle reddedildi...

Sigorta şirketi tarafından verilen cevap:

Sigortalı araç sürücüsü bilerek aracı su birikintisinden geçirmiş ve aracın motorunun su alması nedeniyle motor arızası meydana gelmiştir. Sigortalı tarafından koruma önlemleri alınmamış, bu sebeple Kasko Sigortası Genel Şartları A.5.8 ve B.1.2 maddeleri gereğince zarar teminat dışı kaldığı için reddedilmiştir.

Hakem tarafından yapılan değerlendirme:

Başvuru sahibinin kendisine ait traktörüyle hadise günü her zamanki gibi meyve bahçesine giderken kullanmakta olduğu tarla yolu üzerindeki su birikintisini problemsiz geçerek meyve bahçesine gittiği, 3-4 saat sonra dönerken ve aynı su birikintisinden geçerken traktörün motorunun suyla temas etmesiyle arıza meydana gelmiş olduğu, dosya içerisindeki kroki, zabıt ve ifadelerden traktörün sol ön lastiğinin yüzde 70'inin suya gömüldüğünün anlaşıldığı, muhtemelen burada bir çukura denk gelmiş olduğu, söz konusu hadisede sürücünün zararı bilerek meydana getirecek bir kastının olduğuna dair herhangi bir delil bulunmadığı, aksine sürücünün aynı yerden 3-4 saat önce problemsiz geçmiş ve herhangi bir zarar meydana gelmemiş olduğu, gidiş ile dönüş arasında herhangi bir yağış olmadığının anlaşıldığı, sürücünün suyun içindeki çukuru fark etmemesinin ancak dikkatsizliği ile izah edilebileceği, bu durumun da zararın teminat dışında kalmasını icap ettirmeyeceği, ilgili sigorta şirketince

ayrıca gerekli koruma ve kurtarma önlemlerinin alınmadığının iddia edilmiş olduğu ancak bunların neler olduğunun belirtmediği, traktör suya girdiğinde motorun suyla temas etmesi sonucu arızalanmış olduğu ve bu durumda alınacak herhangi bir koruma önlemi düşünülemediğinden sigorta şirketinin tazminatı reddetmesinin hukuka uygun görülmediği belirtilerek başvuru sahibi talebinin kabulüne karar verilmiştir.

Karar 2

Başvuru sahibi tarafından verilen dilekçe:

4 yıldır bir ilaç firmasında çalışırken haksız bir şekilde işten çıkarıldım. Firmada çalıştığım dönemde davalı sigorta şirketince aranarak, işsizlik ve kredi kartı ödeme sigortaları olduğu ve herhangi bir şekilde işten çıkarılma durumunda bunlardan faydalanacağım söylenmişti. Bunun üzerine polişe yaptırdım. İşten çıkarıldıktan sonra polişe teminatının ödenmesi için sigorta şirketine başvurduğumda, kendi kusurumla işten çıkarılmam gerekçe gösterilerek tazminatım ödenmedi...

Sigorta şirketi tarafından verilen cevap:

Akdedilen poliçede yer alan Gelir Güvencesi teminatının, bir işyerinde çalışırken, kendisinin herhangi bir kastı ve/veya kusuru olmaksızın işini kaybeden kişilerin işsiz kalmaları nedeniyle uğradıkları gelir kaybını özel şartlar kapsamında güvence altına alan bir teminat olduğu belirtilmiştir. Genel ve Özel Şartlar'dan da anlaşılacağı üzere, tazminat ödemesine hak kazanılması için öncelikli şartın, işsizlik olgusunun istem dışı olmasının gerektiği, sigortalının işsiz kalmasının sebebinin kendi kusurundan kaynaklanmış olması sebebiyle istek dışı işsiz kalma olgusunun gerçekleşmediği ve talebin bu sebeple reddedildiği beyan edilmiştir.

Hakem tarafından yapılan değerlendirme:

Dosyadaki mevcut belge ve bilgilerden, taraflar arasında akdedilen Gelir Güvencesi Sigorta Poliçesi özel

Tahkim başvurularında, sigortalıların talepleri, olaylar ve sigorta poliçesinin şartları doğrultusunda hakem kararı veriliyor.

şartlarında yer alan “...Bir işyerinde çalışırken, kendisinin herhangi bir kastı ve/veya kusuru olmaksızın işini kaybeden kişilere işsiz kalmaları nedeniyle uğradıkları gelir kaybını bu özel şartlar kapsamında güvence altına alan ve sigortacılık tekniği ile hesaplanarak verilen bir teminatdır” hükmü uyarınca tazminatın ödenmesinin şarta bağlı olduğu ve bu şartlardan birinin de kendisinin herhangi bir kastı ve/veya kusuru olmaksızın işini kaybeden kişilere bu tazminatın ödeneceği şartının olduğu; somut olayda ise başvuru sahibinin kendi anlatımı uyarınca, A. Eczanesi sahibi S. Hanım’dan 150 TL borç istediği, kendisinin 200 TL verdiği, ödemeyi taahhüt ettiği süre içerisinde parayı iade edememesi sebebiyle bu durumun çalıştığı şirket yöneticisine bildirildiği ve bu bildirim sonrası da iş akdinin feshedildiğinin ifade edilmiş olduğu, başvuru sahibinin, çalışmakta olduğu işletmeden, yahut çalışma arkadaşlarından, kaldığı zor duruma istinaden para transferi istemek yerine, faaliyet alanındaki müşterilerinden borç para istemesinin etik olmadığı, dolayısıyla başvuru sahibinin bu davranışlarının çalıştığı işletmeden iş akdinin kendi kusuruyla feshini doğuran bir durum yaratmış olduğu, yani dosya kapsamından başvuru sahibinin iş akdinin kendi kusuruyla feshedildiğinin anlaşılmakta olduğu, bu itibarla ortada istem dışı bir işsizliğin de söz konusu olmadığı belirtilerek başvuru sahibinin istek dışı işsiz kalma teminatını, aleyhine başvuru yapılan sigorta şirketinden talepte haklı olmayacağı sebebiyle başvuru sahibi talebinin reddine karar verilmiştir.

Karar 3

Başvuru sahibi vekili tarafından verilen dilekçe:

Davalı sigorta şirketi tarafından zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamında sigortalı bulunan araç ile müvekkilime ait aracın karıştığı trafik kazasına ilişkin Tramer’de karşı araç sürücüsü tam kusurlu bulunmuştur. Ancak kaza nedeniyle müvekkilime ait araçta meydana gelen 5.029 TL miktarındaki hasarın müvekkilimce servise ödenmesinin ardından sigorta şirketince sadece 3.644 TL ödeme yapılmıştır. 1.385 TL eksik ödemeye ilişkin ihtarname göndermemiz üzerine sigorta şirketince eşdeğer parça fiyatları uygulandığı bildirilerek talebimiz reddedilmiştir. Bakiye 1.385 TL hasar bedelinin kaza tarihinden itibaren işletilecek faiziyle birlikte ödenmesine karar verilmesini talep ediyoruz...

Sigorta şirketi tarafından verilen cevap:

Sigortacılık Kanunu’nun 22. Maddesi’nin 17. Bendi’ne göre

ekspertiz raporları düzenlenerek raporlar delil niteliğindedir. Kaza sonrası ekspertiz tarafından yapılan incelemede KDV ile birlikte 3.644 TL hasar miktarı belirlenmiştir. Trafik Sigortası Genel Şartlar B.2.b gereğince, hasar gören parçanın onarımı mümkün değilse veya eşdeğeri parçayla değiştirilme imkanı yoksa yenisiyle değiştirileceği öngörülmektedir. Hazine Müsteşarlığı genelge ve direktiflerinin yanı sıra 17.01.2008 tarihli ve 08.06/6721 karar sayılı Rekabet Kurulu kararı uyarınca tedarik parça fiyatları ve iskonto oranları aracın onarım gördüğü servise bildirilmiştir. Servise eşdeğer parçalarla tamir etmesi gerektiği ve iskonto düşüleceği bilgisi de iletilmiştir. Ancak servis parçaları orijinal olarak kullanıldığından hasar olması gerektiğinden daha yüksek çıkmış ve bu yüzden artan kısım reddedilmiştir.

Hakem tarafından yapılan değerlendirme:

05.11.2011 tarihinde meydana gelen kazada, başvuruda bulunana ait aracın hasar gördüğü ve hasarın teminat kapsamı içinde olup olmadığı hususunda taraflar arasında uyuşmazlık bulunmadığı, uyuşmazlığın başvuru sahibine ait aracın karıştığı trafik kazası neticesinde aracın zarar gören parçalarının eş değer parça üzerinden fiyatlandırma yapıp yapılamayacağı hususunda olduğu, başvuruda bulunana ait araç için sigorta şirketi tarafından 3.644 TL ödeme yapıldığı, Karayolları Motorlu Araçlar Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlar B.2. hükmünün “Hasar halinde, hasar gören parça, onarımı mümkün değilse veya eşdeğeri parçayla değiştirilme imkanı yok ise yenisiyle değiştirilir. Bu durumda taşıtta bir kıymet artışı meydana gelse dahi bu fark tazminat miktarından indirilemez” şeklinde olduğu, sigortacılık mevzuatının eşdeğer parça kullanımına izin verirken kullanılan parçaların araç değerinde düşüşe yol açacak yan sanayi parçalar olmasını da açık bir şekilde yasaklamış olduğu, uygulamada sigorta şirketlerinin Genel Şartlar ve genelge uyarınca bu şekilde uygulamaya gittiklerinin görüldüğü, ancak henüz 1-2 yaşında olan araçlarda orijinal parça kullanılması gerektiği, somut olayda ise hasar gören aracın 2001 model olması göz önüne alındığında araca orijinal parça değil, yukarıda açıklandığı şekilde eş değer parça takılmasının aracın değerine olumsuz bir etki yaptığından söz edilemeyeceği, bu nedenle ekspertiz raporunda belirlenen hasar miktarının Genel Şartlar ve genelgeye uygun olduğu ve sigorta şirketince 3.644 TL’nin başvuru sahibine ödenmiş olması sebebiyle artan miktardan sigorta şirketinin sorumlu olmadığı belirtilerek başvuru sahibi talebinin reddine karar verilmiştir.

BES'e destek 'birikimli hayat'a yarayacak!

Bireysel emeklilik sisteminin devreye girmesiyle birlikte unutulmaya yüz tutan birikimli hayat sigortaları yeniden canlanıyor. BES'e yönelik yeni düzenlemeler, birikimli hayat sigortalarının da cazibesini artırdı...

Emel Coşkun / ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Birikimli hayat sigortacıları, portföylerinin büyük kısmını 2003 yılından itibaren bireysel emeklilik sistemine (BES) kaptırdı. Ancak sektördeki yeni düzenlemelerle birlikte bu branşın yeniden canlanması bekleniyor. Evet, BES'teki vergi teşvikinin yerini devlet desteğine bırakmasıyla birlikte birikimli hayat sigortalarına yönelik teşvik oranı artacak. Doğal olarak birimli hayat sigortalarına da ilgi artacak. Dolaylı da olsa vergi teşvik oranının artırılması, vefat teminatı ve yaş sınırı olmaması gibi avantajlarla önümüzdeki dönemde birikimli hayat sigortaları öne çıkacak. Birikimli hayat sigortalarında borç alma özelliği gibi önemli ekstra özelliklerin de olması bu ürüne ilgiyi artıracak.

Birikimli hayat sigortaları, birikim teminatı-

nın yanı sıra vefat ve maluliyet risklerini de kapsayan, en az 10 yıllık prim ödemesi sonunda sigortalı ya da lehtarına toplu para veya dönemsel gelir ödemesi yapan, orta vadeli bir yatırım aracı olarak adlandırılabilir. BES daha uzun vadeli bir birikim aracıyken, birikimli hayat sigortaları orta vadeli bir ürün olarak öne çıkıyor. Hayat Sigortaları Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin Haziran 2012 verilerine göre halen 102 bin 500 kişinin birikimli hayat sigortası bulunuyor. İlk yarıyı sonunda bu kişilerin toplam prim üretimi 17.5 milyon TL'ye ulaştı. Bugün itibarıyla birikimli hayat sigortalarının varlık toplamı ise yaklaşık 2.5 milyar TL'ye ulaşmış durumda. Ancak bu rakamlar BES'e göre oldukça düşük sayılabilir.

2003 yılı sonundan itibaren BES'in faaliyete

geçmesiyle birlikte şirketler portföylerini hızla emeklilik planlarına kaydırmıştı. Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) Genel Müdürü Mete Uğurlu'ya göre her iki branşın müşterilere sunduğu nihai faydanın kısmen birbiriyle örtüşmesi nedeniyle birikimli hayat sigortalarından bireysel emeklilik ürünlerine yöneliş başlamıştı. Halen şirketlerin birikimli hayat portföylerinin büyük bir kısmı BES öncesi yazılan poliçelerden oluşuyor. Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Bülent Eriş, ilgi azalışına gerekçe olarak pazarın öncü şirketlerinin BES'e odaklanmalarını ve yatırım ile risk güvencesinin birbirinden ayrılmasını da gösteriyor. Sektörün en hareketli şirketlerinden AEGON Türkiye'nin Genel Müdür Yardımcısı Zeka Birman ise her ne kadar şirketlerin

çoğu BESe odaklansa da uzun vadede Türkiye'nin de gelişmiş piyasalara yaklaşmasını ve emeklilik fonları ile hayat sigortası fon tutarlarının birbirine yakın seviyeye gelmesini bekliyor. "BES ve birikimli hayat sigortaları bireylerin yaşam döngüleri içinde farklı dönemlerine yönelik ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olduğu için farklı hedef kitlelerine hitap ettiklerini söyleyebiliriz" diyen Birman, özellikle orta vadeli birikim ve yatırım yapmak isteyenler için birikimli hayat ürünlerinin cazibesinin artacağını savunuyor.

Nitekim bireysel emeklilik sistemiyle popülerliği azalsa da birikimli hayat sigortalarına ilginin önümüzdeki dönemde giderek artması bekleniyor. Bunun en önemli sebebi ise BES'in sunmadığı doğrudan vergi teşviki, vefat teminatı ve devredilebilirlik gibi bir dizi avantajlar...

Vergi teşviki yüzde 15'e çıkarıldı

Hatırlanacağı gibi BES'in devreye girmesiyle birlikte özellikle katılımcılara sağlanan vergi teşvikleri sigortalıların bu alana yönelmesine yol açmıştı. Hatta bazı şirketler portföylerinin bir kısmını BES'e devretmişti. Şimdi ise yeni düzenlemeler bu iki alana yönelik vergi teşvikini ayrıştırıyor, farklı avantajlar sunuyor.

BES'e devlet katkısı sisteminin gelmesiyle artık katılımcılar doğrudan hesaplarına yatırılan katkıdan yararlanabiliyor. Eski BES sisteminde uygulanan vergi avantajı modeli ise birikimli hayatta aynen devam edecek. Birikimli hayat sigortalarında ödenen prim vergi matrahından düşülerek, indirim oranı ücretin yüzde 5'inden 15'ine çıkarılıyor. Yani ücretli çalışanın ödediği hayat sigortası primini gelir vergisi matrahından düşürme oranı yüzde 15 olacak. Bunlara ek olarak primlerin yüzde 50'sinin vergi matrahından indirilebilmesi imkânı getiriliyor. Bu düzenleme 1 Ocak 2013 tarihi itibarıyla yürürlüğe girecek.

Öte yandan, birikimlerin geri ödenme aşamasında da toplu para üzerinden stopaj uygulamasından vazgeçiliyor ve 29 Ağustos 2012 itibarıyla BES'te olduğu gibi sadece getiriler üzerinden vergilendirme başlıyor. Görüldüğü gibi birikimli hayat sigortaları, hem prim ödeme hem de birikimlerin geri ödenmesi aşamasında vergiyle teşvik ediliyor.

Mete Uğurlu, "Ülkemizdeki tasarruf oranlarını artırmak isteyen hükümet, bireysel emeklilik sisteminde yaptığı değişikliklerin yanı sıra hayat sigortalarında ki düzenlemelerle birikimli hayat sigortası ürünlerini cazip hale getirmeyi amaçlıyor" diyor. Hayat şirketlerinin yöneticileri, yeni düzenlemelerin birikimli hayat sigortasının gelişimine katkıda bulunacağı görüşünde hemfikir. Nitekim bu avantaj, özellikle BES'ten artık doğrudan vergi indiriminden yararlanamayan özel ve kurumsal müşteriler için önemli bir fırsat sunuyor.

Vergilendirme gelir üzerinden

Yeni düzenlemelerle birikimli hayat sigortalarına sağlanan önemli bir avantaj da vergilendirmenin anapara değil elde edilen getiri üzerinden yapılacak olması. Buna göre hayat sigortaları poliçelerinde, 10 yıldan az süreyle prim veya aidat ödeyerek ayrılanlara ödenen getiri tutarı üzerinden yüzde 15 vergi kesilecek. 10 yıl süreyle prim veya aidat ödeyerek ayrılanlar ile vefat, maluliyet veya tasfiye gibi zorunlu nedenlerle ayrılanlara ödenen getiri tutarı üzerinden öncelikle yüzde 10 istisna uygulanacak ve ardından yüzde 10 vergi kesilecek.

Zeka Birman, bu uygulamanın ayrıntılarını şöyle anlatıyor: "7 Ekim 2001'den sonra başlayan hayat sigorta poliçeleriyle ilgili bu kanunun yürürlüğe girdiği 29 Ağustos 2012 tarihinden önce sigorta şirketleri tarafından yapılan ödemeler üzerinden ödenmiş vergiler, sadece getiri üzerinden alınması gereken vergi tutarını belirlemesi ve

Nelere dikkat etmek gerekiyor?

Birikimli hayat sigortası yaptırırken bazı önemli noktaları dikkate almak gerekiyor. Bunlar arasında yaş önemli bir kriter olarak öne çıkıyor.

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan'a göre özellikle yaşı fazla olanlardan kesilecek risk primi yükseleceği için belli bir yaştan üzerindeki kişiler için birikim tutarının negatife düşme sorunu yaşanabiliyor. Bostan, düşük kesinti yapılan ürünlerle beraber sadece vefat ya da sadece yaşam teminatı içeren, ek teminat içermeyen, garanti edilen teknik faizi ve kâr payı dağıtım oranı yüksek olan ürünlerin seçilmesini öneriyor.

birbirinden çıkarması sonucunda kişilere iade edilecek. Önceden vergilendirme anapara üzerinden yapıyordu. Kişi tarafından ödenen tutardan ilgili birikime yönelik getiriye denk gelen vergi tutarı çıkarılarak hesaplama yapıyordu." Her ne kadar birikimin yatırıldığı enstrümanlar sigortalı tarafından değiştirilemezse de elde edilen gelirle ilgili önemli bir avantaj da yatırım getirisinin ürün bazında belirlenen oranlarda garanti ediliyor olması. Birikimli hayat sigortalarında teminat ve primler en başta belirleniyor. Dolayısıyla bir yatırım garantisi söz konusu. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, "Şirketin başta taahhüt ettiği tutar yatırım gelirlerinin altında olsa bile garanti edilen teknik faiz tutarı olduğu için yasal olarak değiştirilemez" diyor.

Risk teminatı avantaj

BES'e karşı önemli bir avantaj olarak garantili yatırımın yanı sıra birikimli hayat sigortalarında vefat ve kaza sonucu maluliyet riskleri ile yaşam teminatı da ayrı ayrı ya da beraber teminat altına alınabiliyor. Bu teminatların tutarı ve primin oranı ürünün özelliklerine göre poliçe sahibi tarafından başlangıçta belirlenebiliyor. Sunulan teminatlar toplu para ödemesinin

yanı sıra dönemlik ödemeler veya poliçenin primlerini üstlenmek şeklinde de olabilir. Örneğin Vakıf Emeklilik tarafından sunulan Vakıf Yatırım ürünü, 10-30 yıl arasında değişen bir birikim sigortası.

Yaş ile sigorta süresi toplamı 70'i geçmeyecek şekilde belirlenen bu üründe, çocuklarınızı ya da herhangi bir yakınınızı menfaattar olarak gösterebiliyorsunuz. Ödenen primler, sigortalılık sonunda toplu para ya da dönemsel gelir olarak alınabiliyor. Ayrıca sigortalının prim ödemeleri devam ederken vefatı halinde sigorta başlangıcında belirlenen vefat tazminatı ve o tarihe kadar biriken toplu parası lehdarına ödeniyor. Sigortalının dönemsel gelir aldığı dönemde vefatı halinde ise en son alınan aylık maaşın 36 katı tutarında toplu para lehdarına ödeniyor.

Öte yandan, bazı ürünler vefat teminatı içermese de hayatta kalma durumunda

yaşam teminatı sunuyor. AEGON'un Ödüllü Birikim, Vakıf Emeklilik'in Hep Yatırım gibi ürünleri ise sigortalıların poliçe bitiş tarihi sonunda hayatta kalma durumunda prim iadesi ödülü veriyor.

Borç almak mümkün

Birikimli hayat sigortalarının BES ile karşılaştırmasında ortaya çıkan diğer önemli avantajlarsa bu poliçelerde yaş sınırı olmaması, borç almaya ve başkasına devretmeye izin vermesi olarak sıralanabilir. BES'te birikimlerden borç alınamıyor. Birikimli hayat sigortalarından ise poliçe sahibi birikimi oranında borç alıp tekrar geri ödeme yapabiliyor.

Bireysel emeklilik ürünleri, kişilere emeklilik dönemine yönelik ek bir gelir sağlama amacı taşıyor. Uğurlu, "Buna karşılık birikimli hayat sigortası ürünleri kişilerin sadece emeklilik dönemlerine değil, orta ve uzun

vadeli amaçlarına yönelik birikim oluşturmaya imkan sağlıyor. Ek olarak bu süre zarfında vefat, maluliyet, kaza ve hastalık sonucu maluliyet ile ürünün ihtiva edebileceği sair risk unsurlarına dair teminatlar sunuyor" diyor.

Kısacası birikimli hayat sigortası, bireylerin emeklilik öncesi diğer ihtiyaçları için orta vadeli birikim yapma fırsatı sunan önemli bir enstrüman. BES'te en az 10 yıl ödeme yapılması ve 56 yaşın tamamlanması zorunlu. Birikimli hayat sigortalarında ise yaşa bakılmaksızın sadece sigorta süresi olan en az 10 yılı doldurmak yeterli oluyor.

Birikimli hayat sigortaları, yatırım ve risk güvencelerini bir arada sağlamak üzere orta ve uzun vadeli tasarlanmış bir sigortacılık ürünü. Bülent Eriş, birikimli hayat sigortalı- rı sayesinde emeklilik amacı dışında orta vadede para biriktirmenin, çocukların üniversite masraflarını, çeyiz parasını,



"Koruma esnekliği sunuyor"

Mete Uğurlu
AHE Genel Müdürü

Birikimli hayat sigortası ürünlerinin orta ve uzun vadeli birikim oluşturma ve bu süre zarfında maruz kalılabilecek farklı yaşamsal risklere karşı hem sigortalı hem de sevdiklerine teminat sağlama fonksiyonları bulunuyor. Üstelik sağlanan vergi avantajı müşteri için ciddi bir teşvik unsuru oluşturuyor.

Birikimli hayat sigortaları, sundukları birikim ve koruma unsurlarının esnekliği itibarıyla çeşitli müşteri ihtiyaçları ve farklı yaşam evreleri için cazip ürünlerdir. Örneğin, kişi doğumdan itibaren eğitim, evlilik, çocuk sahibi olma ve emeklilik dönemine yönelik birikim oluşturma, bu süreçte farklı risk unsurlarına yönelik hem kendisini hem de sevdiklerini güvence altına almak için birikimli hayat sigortası ürünlerini satın alabilir.

Kişilerin ihtiyaçlarını tam olarak karşılayacak ürünü seçmeleri, ek faydalarını detaylı inceleyerek tercihte bulunmalarının yerinde olacağı görüşündeyiz. Ayrıca, sigorta şirketinin güvenilirliği ve tecrübesinin de önemli bir unsur olduğunu düşünüyoruz.



"Yeni tarifeler gelebilir"

Mehmet Bostan
Vakıf Emeklilik
Genel Müdürü

Devlet katkısının BES'in cazibesini daha da artıracak bir gerçek. Ancak önümüzdeki dönem ve dönemler birikimli sigortalar için de parlak görünüyor. Bu yeni dönem hem şirketlerin karlılığını artırması hem de sigortalının beklentilerini karşılaması ve yeni birikimli tarifelerin yapılması açısından önem arz ediyor. Yeni kanunla birikimli sigortaların iyi anlatılması gerekiyor. Garanti edilmiş getiri, birikimlerden borç alabilme, fonların getirisinin garanti edilmesi gibi kilit noktalar bu sigortayı yaptırmayı düşünenlere doğru bir şekilde anlatılmalı. Genç yaştakilerin, yaşam teminatlı yani süre sonunda hayatta kalırsa teminat ödenen sigortayı tercih etmesi uygun olacaktır. Süre sonunda hayatta kaldığı takdirde birikim ve kar payını alabilir ya da bu tutardan kendisine maaş bağlatabilir. Yaşı belli bir yaşın üzerinde olup vefat ettiği takdirde ailesine toplu para bırakmayı düşünen veya yaşama ihtimalinde de olduğu gibi birikimini garanti edilen teknik faizle değerlendirmek isteyenler, süre sonunda toplu para veya maaş alabilirler.



"Önemli bir tasarruf aracı haline geliyor"

Zeka Birman
AEGON Türkiye GMY

Birikimli hayat sigortaları; eğitim, konut alımı gibi orta vadeli birikim ihtiyacını karşılamaları sayesinde gün geçtikçe önem kazanan bir tasarruf aracı olacak. Yeni düzenlemeleri, kişileri orta ve uzun vadeli tasarrufa alıştırma, teşvik etme açısından olumlu olarak görüyoruz. Yeni vergi sistemi bireysel emekliliğin yanı sıra birikimli hayat sigortalarını da önemli bir tasarruf aracı yapıyor. Bu sayede birikimli hayat sigortalarına ilginin artmaya devam edeceği görüşündeyiz. Birikimli hayat sigortalarında toplanan primler yüksek rakamlara ulaştığı için pazarlık gücüne sahip. Yüksek rakamlarla ulaşılabilecek menkul değerler, örneğin ihraç fiyatıyla doğrudan Merkez Bankası'ndan devlet iç borçlanma senetleri satın alınabilir. Böylece kendimize ve çocuklarımıza açacağımız bir poliçeyle, normal şartlarda yatırım dahi yapamayacağımız kadar küçük tasarruflarımızla bu avantajlardan faydalanabilir, devlet kontrolünde süre sonunda yüksek birikimler elde edebiliriz.

dededen toruna aktarım gibi değişik ürün tasarımlarını oluşturmanın mümkün olduğunu vurguluyor.

Kimler ilgi gösterecek?

Birikimli hayat sigortalarına getirilen farklı vergi teşvik ve düzenlemelerin özellikle doğrudan vergi teşvikinden yararlanmak isteyen kişi ve kurumların ilgisini çekmesi bekleniyor. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, “Özellikle vergi avantajının tamamını kullananlar için BES sisteminde bir yararlanma olmayacağından birikimli hayat sigortalarına yönelme olabilir” diyor. Bostan, birikimli hayat sigortalarının iyi tanıtılması halinde özellikle vergi avantajı kaybolacak BES müşterileri için bir çekim oluşacağı görüşünde. İki birikim sisteminin farklı avantajlarla farklı kesimleri çekeceğine işaret eden Mete Uğurlu ise “BES’te uygulanacak devlet katkısı sisteminin, vergi mükellefi



“Kurum katkılı planlara ilgi artacak”

Bülent Eriş
Yapı Kredi Hayat GMY

Önümüzdeki dönemde hayat branşında olup da bireysel emeklilik alanında faaliyet göstermeyen şirketlerin atağa kalkacağını öngörüyoruz. Özellikle yüksek tutarlarda ve kısa vadeyi hedefleyerek tasarruf edecek bireyler için bireysel ürünlerin ve kurum çalışanları için kurum katkılı birikimli sigorta planlarının sunulacağını düşünüyoruz.

Birikimli hayat ürünleri çocuklara, torunlara para biriktirme, risk korumalı 10-15 yıllık orta vadeli birikim yapma gibi spesifik ihtiyaçlara yönelik değerlendirilmeli. Bunun haricinde, BES’e yapılan katkıdan elde edilebilecek maksimum devlet katkısının aşıldığı durumlarda, aşan tutarların sağlayacağı vergi indirimi de göz önüne alınmalı.

Birikimli yaşam sigortaları, ancak ürün bireysel emeklilik sisteminin sunduğu avantajların ötesinde bir imkan sağlıyor veya müşterinin ihtiyaçları birikimli yaşam sigortasıyla örtüşüyorsa tercih edilebilir.

Birikimli Hayat Direkt Prim Üretimi ve Karşılıkları (2012 Haziran Kümülatif)		
Şirketler	Sigortalı Adedi *	Direkt Prim Üretimi **
Acıbadem Hayat ve Sağlık	332	230.675
AEGON Emeklilik	10.782	13.921.629
Allianz Hayat	34.541	13.657.558
Anadolu Hayat ve Emeklilik	25.180	25.282.182
AvivaSA Emeklilik	21.912	16.507.930
AXA Hayat	25.536	14.183.401
BNP Paribas Cardif Emeklilik	409	103.562
CIV Hayat	1.325	6.747.322
Demir Hayat	4.587	2.010.761
ERGO Emeklilik	8.693	4.109.719
Garanti Emeklilik	1.084	696.014
Groupama Emeklilik	18.790	4.257.440
Halk Hayat ve Emeklilik	19	8.370
Mapfre Genel Yaşam	16.166	1.187.722
MetLife Emeklilik ve Hayat	13.530	13.927.833
New Life	2.337	215.082
Vakıf Emeklilik	8.295	3.816.840
Yapı Kredi Emeklilik	102.456	17.519.593
* Sigortalı Adedi: 2012 Haziran ayı sonu itibarıyla Ferdi ve Grup yürürlükteki sigortalı adetleridir.		
** Direkt Prim Üretimi: Ocak ayı başlangıç kabul edilmek üzere Haziran ayı dahil kümül prim üretimidir.		

olmayan kesimin de bireysel emeklilik ürünlerine ilgisini çezebedebilir” diyor. Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Bülent Eriş de ilginin BES yönünden artacağını düşünüyor. Ancak ardından

şöyle ekliyor: “BES katkı payı devlet katkısı limitinin katılımcının tasarruf edebileceği tutarın altında kalması halinde aşan tutarın birikimli yaşam sigortasına yönlendirmesi de olası.” Özetle önümüzdeki dönemde

birikimli hayat sigortalarının, sadece vergi avantajının ötesinde risk teminatı ve devredilebilirlik gibi BES’e alternatif özellikleriyle de katılımcıların ilgisini çekmesi bekleniyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi ile Birikimli Hayat Sigortası arasındaki farklar neler?

	Birikimli hayat sigortaları	Bireysel emeklilik sistemi
Teminat farklılıkları neler?	Ürünün yapısına göre vefat, maluliyet ve yaşam teminatları alınabilir.	Risk teminatı içermez. Bunun için ayrıca hayat veya ferdi kaza sigortası yaptırmak gerekir.
Kimler katılabilir?	Vefat teminatı verilmedikçe yaş sınırlaması yoktur.	Medeni hakları kullanma ehliyetine sahip herkes katılabilir.
Fon varlıkları güvende mi?	Birikimler, Hazine Müsteşarlığı lehine bloke edilir ve şirket hesaplarında takip edilir.	Fon varlıkları şirket hesaplarında yer almaz. Takasbank nezdinde saklanır.
Fon varlıklarını kim yönetir?	Sigorta şirketi	Konusunda uzman portföy yönetim şirketleri
Yatırıma yönlendirme nasıldır?	Ürün yapısı çoğunlukla fon tercihi ve değişikliğine izin vermez.	Katılımcı, katkı paylarının hangi emeklilik fonunda ve ne oranda değerlendirileceğini kendisi belirler. Bu amaçla yılda en fazla 6 kez değişiklik yapabilir. Emeklilik planını ise yılda azami 4 kez değiştirebilir.
Yatırım garantisi var mı?	Evet	Hayır
Katkı payı ve prim ödemelerinde vergi avantajı var mıdır?	Ücretli çalışanın ödediği hayat sigortası primini gelir vergisi matrahından düşürme oranı yüzde 15 olarak uygulanacak. İlaveten primlerin yüzde 50’sinin vergi matrahından indirilebilmesi imkânı getirildi.	Devlet katkısı sistemi
Devir yapılabilir mi?	Sigorta ettiren poliçesini başkasına devredebilir. Vefat teminatlı ürünlerde sigortalının vefatı halinde hem geride kalanlara bir miktar para bırakabilir, hem de süre sonunda birikim ve kâr paylarını alarak maaş bağlatabilir.	Katılımcı değiştirilemez.
Aktarım amacıyla şirket değiştirilebilir mi?	Hayır.	Aynı şirkette en az bir yıl kalmak kaydıyla değiştirilebilir.
Hesaplar birleştirilebilir mi?	Poliçeler birleştirilemez.	Katılımcı aynı ve farklı şirketlerdeki sözleşmelerini birleştirme hakkına sahiptir.
Emeklilik süresi nedir?	Yaş sınırı olmadan asgari 10 yıl prim ödeyerek emekli olunabilir.	56 yaşını doldurmak, en az 10 yıl sistemde kalmak ve bu süreye ait katkı payını ödemiş olmak şartıyla emekli olunabilir.
Ödemeye ara vermek söz konusu mu?	Hayır.	Ödemeler 6 aylığına durdurulabilir.

HANGİ ŞİRKETTE HANGİ ÜRÜN VAR?

AEGON Türkiye

“Ödüllü Birikim” ve “Eğitim için Hayat” olmak üzere iki tür birikimli hayat sigortası sunuyor. Orta ve uzun vadeli Türk Lirası yatırımına yönelik olarak tasarlanan Ödüllü Birikim Hayat Sigortası, birikim ağırlıklı bir ürün olmakla birlikte vefat riskine karşı da koruma sağlıyor. Aynı zamanda poliçe bitiş tarihi sonuna kadar ödemeye devam ederek, hayatta kalma durumunda ise prim iadesi ödülü söz konusu. Eğitim için Hayat Sigortası ise ebeveynlerin, çocukların ilerideki eğitim ihtiyaçlarını güvence altına alabilmek için önceden birikim yapmaya başlayarak, ilerideki finansal ihtiyaçlarını planlamaya yönelik tasarlanmış bir ürün.

değişiyor. En az 10 kişinin kapsama alınması gerekiyor. Bu sigorta, sigortalı personelin süre sonunda hayatta kalması halinde kendisine, sigorta süresi içinde vefat etmesi halinde ise menfaattarlarına ve varislerine teminat sağlayan bir fon sistemi olarak kurgulanıyor.

Anadolu Hayat Emeklilik

Müşterilerine risk teminatı içeren ve içermeyen farklı birikimli hayat sigortası ürünleri sunuyor. Örneğin, katılım koşulu aranmayan, her yaştan kişinin dâhil olabileceği, sadece birikim oluşturma olanağı sağlayan ve oldukça rağbet gören Herkese Hayat Sigortası'nda sağlık beyanı gerekmiyor. Sigortalılık süresi 10 ila 30 yıl arasında değişebiliyor. AHE'nin ayrıca farklı oranlarda belirlenen vefat ve maluliyet teminatları içeren ürünleri bulunuyor.

tutarı sigortalı tarafından belirleniyor. Prim tutarı ise sigorta primi sigortaya başlangıç yaşı, cinsiyet, seçilen teminat tutarının süresi ve ödeme şekline göre belirleniyor.

Mapfre Genel Yaşam

Mapfre Genel Yaşam tarafından sunulan Birikimli Grup Sigortası, birikimin yanı sıra yaşam kaybı teminatı ile çalışanların ve ailelerinin geleceğini güvenceye almayı hedefliyor. En az 10 çalışanın katılımıyla yapılabilen grup sigortasında primler sadece işveren tarafından ödenebileceği gibi çalışanla da bölüşülebiliyor. En az 10 yıl sigortalı olmayı gerektiren poliçeden sözleşmede belirlenen sürenin dolması koşuluyla borç para da alınabiliyor.

Vakıf Emeklilik

“Hep Yatırım”, “Vakıf Yatırım” ve “Enflasyona Endeksli Birikimli Hayat Sigortası” adı altında 3 farklı ürünü müşterilerine sunuyor. Yaş sınırlaması olmayan Hep Yatırım birikimli hayat sigortasında vefat, maluliyet gibi teminatlar olmadığı için ödediğiniz primler daha fazla yatırıma yönlendirilebiliyor. En az 10 yıl sigortalı olmayı gerektiren bu üründe yaş ile sigorta süresi toplamının 85'i geçmemesi gerekiyor. Sadece yaşama ihtimali teminatı sunan poliçe sigorta süresi sonunda sigortalı hayatta ise yaşam teminatı ödeniyor. Vakıf Yatırım, birikim odaklı ve vefat teminatı içeren bir ürün. 18-45 yaşları arasındaki sağlıklı herkesi hedefleyen Enflasyona Endeksli Hayat Sigortası'nda ise yaş ve sigorta süresi 55 olarak belirleniyor. Primler en az 10, en fazla 30 yıl boyunca ödenebiliyor, çocuklar ya da herhangi bir yakın menfaattar olarak gösterilebiliyor. Bu üründe de sigorta süresi sonunda toplu para ya da dönemsel gelir elde edilebiliyor.

Vefat ve maluliyet teminatlı bu üründe sigortalının prim ödemeleri devam ederken, vefatı halinde tazminat ve o tarihe kadar biriken toplu parası lehdarına ödeniyor.



Allianz Hayat ve Emeklilik

Hem kişilere hem de gruplara özel iki tür birikimli hayat sigortası sunuyor. Özel Birikim Sigortası, birikim ve risk teminatı içeren bir ürün. En az 10 yıllık yaptırılan poliçelerde minimum prim ödemesi 100 TL olarak belirleniyor. Vefat ve diğer teminatlı ürünler için ödenen primlerden risk primi kesintisi yapılıyor. Grup sigortasında yaş sınırı 67 ve prim ödeme ödemesi 10-30 yıl arasında

AvivaSA

AvivaSA'nın “Uzun Süreli Hayat” sigortasından 18-70 yaş arasındaki herkes yararlanabiliyor. Kaza veya hastalık sonucu maluliyet teminatlarını da kapsayan poliçe en az 5 yıllığına yapılıyor. Sigortalının yaşı ile sigorta süresinin toplamı sadece vefat teminatı seçildiğinde 80'i, vefat ve maluliyet ek teminatı birlikte seçildiğinde ise 65'i geçemiyor. Poliçe vadesi 20 yıla kadar uzatılabiliyor ve teminat



Müşterilerinle etkileşim tarzını, senle daha kolay iş yapabilecekleri bir şekilde değiştirebilirsin.

Satıcı arkadaşım günlerin sayılı mı?

Müşterilerinle olan etkileşimine değer katma konusunda sıkıntı yaşıyorsan, müşterilerini olması gerektiği kadar iyi tanıımıyorsan maalesef yakında yerini bir mobil uygulama alacaktır... Ali Savaşman / Sandler Training

Herhangi bir mobil uygulama (smartphone app) senin yerini alabilecek mi? "Mobil uygulamamızı yüklediniz mi?" gün içinde en azından bir kaç kere reklamlarda işittiğimiz ya da gördüğümüz bu slogana alıştık artık. İlginç bir şekilde çok kısa bir süre öncesine kadar smartphone (akıllı telefon) diye bir sözcük kelime dağarcığımızda yoktu. Uygulama sözcüğünün İngilizce karşılığının (application) kısaltması olan "app" ifadesinin ki bu kısaltmayı günlük konuşmalarımızda sıkça kullanır hale geldik, geçmişte apparatus (cihaz, aygıt, alet), appendix (ek, ilave) ya da applied'in (uygulamalı) kısaltması olarak kullanılmakta olduğunu biliyor muydunuz? Smartphone, smartphone apps gibi yeni teknolojiler artık birçok kişinin günlük rutinine pek çok alanda girmiş durumda. Örnek mi; birbirleriyle iletişimlerinde, kişisel, profesyonel ya da sosyal yaşamlarını organize ederken, A noktasından B noktasına gitmek için ve hatta eğlenmek için bunları sıkça kullanıyorlar. Günümüzde teknoloji, hemen hemen iş hayatının tüm alanlarına sızdı ve bu alanların hepsinin gelişimine de katkıda bulundu. Her şey ama her şey artık mobil uygulamalarla yapılmakta, sipariş almadan sevkiyatların takibine, üretim tahminlerinden hammaddelerin siparişine, dokümantasyondan faturalandırmaya kadar her şeyin bir smartphone app'ı yani mobil uygulaması var. Peki bu teknoloji bir satıcı olarak senin geleceğini nasıl etkileyecek? Yeni nesil bir smartphone app'ın işini elinden alma tehlikesi var mı?

Belki.

Bu tamamen, alıcı-satıcı ilişkisinde, satışın işlem boyutunun dışında, SENİN kattığın değerle ilgilidir.

Müşterinin bakış açısından, satıcıyla karşılıklı yapılan işlem, bir sipariş elemanından herhangi bir malı ya da hizmeti satın almak olarak algılanabildiği gibi, ihtiyaçlarını ve hedeflerini anlayan güvenilir bir danışmandan, ihtiyaçlarını gidermek ve hedeflere ulaşmak için sağlanan bir yardım olarak görülebilir.

Müşterilerin seninle olan ilişkilerinde, seni nasıl konumlandırıyor? Sadece bir sipariş elemanı olarak mı? Yoksa güvenilir bir danışman mı? Maalesef pek çok sa-

tıcı, sipariş elemanı profiline daha yakın konumlanmış durumda. Bu satıcılar, umarım sen de bunlardan biri değilsindir, takvimlerinde belirtilen zamanlarda yaptıkları ziyaretlerde sipariş alarak iş yaparlar, müşteriye sundukları katma değer ise onları bir yemeğe çıkartmak ya da çalışanlarına tatlı ısmarlamakla sınırlıdır. Sipariş elemanı yönteminin belirgin bir etkinliği olduğu söylenebilir ve evet yeteri kadar da etkindir de. Ancak kendini bir sipariş elemanı olarak konumlandırmışsan, çok üzgünüm, günlerin sayılı. Herhangi bir reklamda "Satış Temsilcisi için yeni bir mobil uygulamamız var" sözüyle karşılaşman an meselesidir.

Müşterilerine sunduğunu değiştirmedğin ve aranızdaki ilişkiye seni gerçekten takdir edecekleri ve değer verecekleri yeni bir şeyler katmadığın müddetçe çalıştığın kurum müşterilerden gelen talep doğrultusunda sürekli olarak yeni mobil uygulamalar geliştirecektir. Umduğundan da kısa bir sürede, bir anı olma riski taşıyorsun. Mevcut ilişkine nasıl değer katabilirsin? Müşterinin işini büyütmesine, gelirlerini artırmasına, maliyetlerini düşürmesine ya da daha verimli çalışmasına katkıda bulunarak.

Müşterilerini, üç ayda bir ya da altı ayda bir organize edeceğin toplantılarda, şirket içinden profesyonellerle bir araya getirerek, onlara teknik, mali, lojistik ya da diğer alanlarda destek ve bilgi vererek kendi işlerini, üretimlerini, gelirlerini geliştirme imkanı sunabilirsin. Müşterilerinle etkileşim tarzını, senle daha kolay iş yapabilecekleri bir şekilde değiştirebilirsin.

Müşterilerine sunacağın pazar analizleri ve sektörle ilgili trendlerle, daha iyi üretmelerine, stoklarını etkin olarak yönetmelerine ya da sağlıklı bütçe yapmalarına yardımcı olabilirsin.

SEN ne yapabilirsin?

Müşterilerinle olan etkileşimine, değer katma konusunda sıkıntı yaşıyorsan; Müşterilerini olması gerektiği kadar iyi tanıımıyorsan; Müşterilerinle etkileşimin, siparişlerini alma ve teslim etmenin ötesine geçemiyorsa; bu durumda maalesef satıcı arkadaşım, yakında yerini bir mobil uygulama alacaktır.

Ziraat Sigortadan Yepyeni Bir Ürün

AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE



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



Ziraat Sigorta

“Birinci benden sonra gelir!”

Yeni kuşağın Yahşi Cazibe ile tanıdığı Sezai Aydın, aslında pek çok film ve dizideki sesin sahibi. 44 yıldır tiyatrocı, 42 yıldır da seslendirme sanatçısı olan Aydın, dublajda kendine rakip tanımıyor... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Önce sesini tanıdık, sonra kendisini... Türkiye'nin ilk dublaj sanatçılarından Sezai Aydın; Al Pacino'dan Cosby Ailesi'ne, sıra dışı sevimli yaratık Alf'ten Red Kit'e pek çok film ve dizide sesiyle yer aldı. “Tevazu göstermiyorum, bu konuda en iyisi benim. Birinci benden sonra gelir” diyen Aydın, 42 yıllık seslendirme kariyeriyle şüphesiz Türkiye'de dublajın duayenlerinden. Tek kanallı televizyon döneminin ünlülerinden Aydın'ı uzun zamandır televizyonda hem sesiyle hem de görüntüsüyle görüyoruz. “Ben o zaman daha ünlüydim” diyen Sezai Aydın ile seslendirme macerası, oyunculuk, diziler ve sigorta üzerine keyifli bir sohbet yaptık...

Tiyatroyla tanışmanız nasıl oldu?

Tiyatroya ilgin ortaokulda başladı. Fen

bilgisi öğretmenim aynı zamanda müdür muaviniydi ve tiyatroya çok düşküncü. Her yıl mutlaka bir oyun çıkarırdı. O zamanlar 5 perdelik bir oyun oynanacaktı. Arkadaşlarım “Sen de gel, prova olunca dersten kaytarıyoruz” dediler. Ben de “İyiymiş” deyip gittim. Ama küçük bir roldü. Oyuna gelenler mezun olunca ertesi yıl biz sahne tozu yutmuş olanları hoca yine çağırdı. Bana da iyi bir rol verdi. Bir baktım, okulda kızlar falan popüler oluyorsunuz, hoşuma gitti. Böylece tiyatro hevesi başladı. O zaman konservatuar ortaokuldan sonra öğrenci alıyordu. Ben de ortaokuldan sonra yazılmak istedim. Sınavdan bir gün önce eniştem trafik kazasında vefat etti. Ertesi gün cenaze töreni olduğu için sınava giremedim. Mazeretimle ikinci gün gittim ama sınava almadılar. Daha sonra Deniz Lisesi'ne gitmek istedim. Sınavı kazandım, mülakata

geleceğim ama bütünlemesi olan öğrenciyi almıyorlardı. Benim de bütünlemem var. Ona da giremedim. Sonra da “Artık okumayacağım” dedim. Açılalı bir-bir buçuk ay olmuş ama ben okula gitmiyordum. Bana tiyatroyu sevdiren hocam eve geldi ve zorla okula götürdü. Yoksa okul hayatım bitmişti. Zaten evdekilere de “Ben tiyatrocı olmak istiyorum” demiştim. Ankaradaki özel Mithatpaşa Tiyatrosu, çocuk tiyatrosu için oyuncu arıyordu. Ermeni bir terzimiz vardı. Aynı zamanda Yalın Tolga'nın da terzisiymiş. Beni ona gönderdi. Yalın Tolga'yı ilk defa kuliste gördüm. O zaman Buzlar Çözülmeden oyunu oynuyor. Makyajıyla falan çıktı karşıma. Bir ilah gibi göründü bana. Yalın abi “Ezberle bakalım bir şeyler” dedi. Gittim sınava. Biraz torpil var ama yetenekliyim de. Yalın abi sayesinde sadece bana rol verdiler. Oyunda “Hüseyin” rolünü oynadım. Sonra büyük oğlumun ismini de Hüseyin koydum. Tiyatroya 1968 yılında başladım. Ama 1970'te profesyonel olabildim. Çünkü 18 yaşından önce sözleşme imzalamıyordunuz. Konservatuar eğitimi almadım. İyi ki de almamışım. Çünkü hocalarımız bize neredeyse özel öğretmenlik yaptılar.

Okumadım diye hayıflanıyor musunuz?

Herhalde başka bir akış olurdu hayatımda. Ama içimdeki en büyük ukde üniversitedir. Hukuk okumak, avukat olmak isterdim. Ama evli olduğum ve devam mecburiyeti olduğu için yapamadım. Sadece iktisadi ticari bilimler akademisine gittim ve işletme-muhasebe bölümünden mezun oldum. Ama hiç yapmadım o mesleği.



Sezai Aydın kimdir?

Ankara Üniversitesi İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi mezunu Sezai Aydın, Şehir Tiyatroları sanatçısı olarak bugüne kadar pek çok oyunda rol aldı. 44 yıldır tiyatro ve sinemada çeşitli roller üstlendi. Nekrassov, Buluşma Yeri, İstanbul Efendisi, Rumuz Goncagül, Tekrar Çal Sam, Lüküs Hayat, Tatlı Çarşamba gibi oyunlardaki başarılı rolleriyle biliniyor. Tiyatro dışında sinema ve dizi oyuncusu olarak da pek çok rol aldı. Yıllardır seslendirme sanatçılığı yapan Aydın, özellikle Rambo, Rocky ve Fred Çakmaktaş karakterlerini seslendirerek ünlendi. Bill Cosby, Robert de Niro ve Al Pacino gibi ünlü aktörlerin yanı sıra Red Kit'teki Joe Dalton karakterini Türkçe konuşturdu. Sezai Aydın, oyunculuk ve seslendirme sanatçılığının yanı sıra halen Başkent İletişim Bilimleri Akademisi'nde seslendirme ve oyunculuk eğitimleri veriyor.

Tiyatro oynarken dublaj da yapmaya başladınız. Dublajda bu kadar başarılı olacağımızı hiç düşünmüş müydünüz?

Okula devam ederken tiyatroya da gidiyordum. Televizyonun kurulduğu yer bizim tiyatronun bitişiği idi. Televizyonların tanıdığı yegane tiyatrocular bizdik. Bir gün biri geldi kulise. Televizyonda dublaj başlayacakmış. Yalın abi ve rahmetli Ertan Savaşçı'yı çağırdılar. Yalın abi "Ben gelemem ama yerime birini yollarım" dedi. Acaba kimi yollayacaktı? Televizyon çok popüler ama dublaj, seslendirme nedir bilmiyoruz. İlk kez deneniyor. O gün herkes merakla bekliyordu ama üzerine alınmayan sadece bendim. Çünkü en çömezleriydim ve "Bana sıra gelmez" diye düşünüyordum. Derken oyun bitti, giyinirken Yalın abi yanıma geldi ve "Yarın ne yapıyorsun" diye sordu. "Okula gideceğim" dedim. "Yarın okulu assan ne olur" dedi. "Olur" deyince, "Bugün gelen bir yönetmen vardı ya, yarın ona git ve beni Yalın gönderdi de" dedi.

Ertesi gün gittim ve "Beni Yalın Tolga gönderdi o iş için" dedim. Dublaj bile diyemedim. Altı kişi daha vardı. Yönetmen yok, TRT'nin daha hiçbir şeyi yok. 20-25 dakikalık bir dizi için 4-5 gün prova yaptık. 4 gün de kayıt sürdü. Fransız yapımı "Bedava Dünya Gezisi" diye 13 bölümlük bir diziydi. Dublaja başladık, yönetmen dördüncü bölümde geldi ve "Ben seni hiç kaale almamıştım ama bilseydim başrolü verirdim" dedi. Onların yanında çocuk gibiydim ve bu işin en iyisi oldum. Öbür dört kişi zaten daha sonra bu işi yapmadı. Ertan (Savaşçı) abiyile ben yaptık. Ertan abi de aralıklı yaptı. Bense hep içindeydim. Ertan abi vefat edince en eskisi ben kaldım.

Dünden bugüne seslendirme neler değişti? Değişim oldu tabii. Ama teknolojinin dışında her şey olumsuz bir biçimde değişti. Gelişti diyemeyeceğim. Gelişme yok çünkü.



"Denizbank Genel Müdürü Hakan Ateş seslendirmeye gelirdi. Çocuk programlarında seslendirme yapardı ve çok yetenekliydi. O zaman daha çocuktuk. Elimizde büyüdü diyebilirim. Son olarak bir arkadaşın nikâhında beraberdik... Hakan'ın döneminden birkaç arkadaş bulduğumuzda 'Utanın, o koskoca genel müdür, biz hala burada sürünüyoruz' diye espriler yaparız."

Herkes konuşmaya başladı. "Aaa senin sesin ne kadar güzel, git seslendirme yap" diyorlar. İnsanlar da öyle seslendirmeye başlıyor. Aslında seslendirme çok zor bir iş. Yapınca görüyorsunuz. Ben oyuncuyum. Sahneye çıktığımda ya da kamera önünde bir vücut dilim vardır; mimikler ve ses rolü besler. Öbür tarafta sadece mikrofon ve sadece sesiniz var. Sesle oynamak kadar zor bir şey yoktur. Örneğin, Oscar almış bir oyuncuya Oscar'lık konuşma vereceksiniz ve o oyuncu Türkçe konuşuyor olacak. Çok zor bir şey. Ben işte bunu başaranlardan biriyim. Bu konuda sahneyle ilgili ödül almadım ama seslendirmeye ilgili çok ödülüm var. Kalemime çok güvendiğim insanlardan biri

"Sezai Aydın bu işin profesörlerinden biridir" diye yazmıştı. Doğrusu bu konuda ben de tevazu gösteremiyorum. Evet, bu işin en iyisi benim. Hatta "Birinci benden sonra gelir" diyorum. Oyunculuk üzerine bu kadar iddialı konuşmam ama seslendirmede bu kadar iddialıyım. Red Kit'i, Bill Cosby'yi benim ağzımdan dinleyenler ne dediğimi anlayacaktır.

Ankara'dan İstanbul'a gelmeniz de dublajın etkisi oldu mu?

Ben bu işi Ankara da yaptım. O yüzden dışardan nasıl görüldüğünü bilmiyordum. Bazı filmlerin dublajı için İstanbul'dan çağırdılar. Baktım herkes saygı gösteriyor, o



zaman “Demek ben önemli bir şey yapmışım” dedim. 1976 yılında TRT Ankara Televizyonu’nda spiker olarak başladım. Popülarite diyorsunuz ya tek kanal, tek televizyon var herkes seyrediyor. Gerçekten bütün Türkiye tarafından seyrediliyor, her yerde tanınıyorsunuz. Televizyonun gücünü işte orada gördüm. Benim ekrana çıkma nöbetim sabaha karşı Muhammed Ali’nin maçları sırasında olurdu. Muhammed Ali’nin maçını Orhan Ayhan anlatıyordu. Ben de bir açılış yaptım. Sabah çok erken saatte bittiği için o gün izinliydim. Yayın bitti çıktım, eve gideceğim. Biraz yürüyeyim dedim. Bir baktım yolda herkes tanıyor. Ekranda kalma sürem kaç saniye sürdü bilmem ama herkes tanıyordu.

Cosby Ailesi dizisinde çok özgün bir dublaj deneyiminiz var. Gerçekten Bill Cosby’nin konuşması öyle miydi?

Tiyatroda oynarken TRT’de “Günaydın Türkiye” programının yapımcısı Kahraman bir dizi bulmuş. Cosby Ailesi’nde Bill Cosby’nin seslendirmesini bana teklif ettiler. Önce senaryoya baktım. Senaryodan çeviri yapılmış. Halbuki çevirmenler oturup filmle beraber çeviri yapar. Başlayınca baktık ki replikler kısa kalıyor. Ben de bunun üzerine kendimce ilaveler yapmaya başladım. Ama bütün filme de kelime eklemek zor. “Bu böyle olmayacak, senkron tutsun diye biraz sündüreyim” dedim. Böylece ortaya enteresan bir durum çıktı. O hafta biz 5 bölümün kaydını yapmıştık. Kahraman geldi ve “Sezai ne yapmışsın, filmi rezil etmişsin. Şunu düzelt ne olur” dedi. Ben de “5 bölüm böyle gitsin sonra düzeltiriz”

dedim. “Peki” deyip gitti. Sonra beni çağırdı ve “Çok güzel, sakın bozma” dedi. Sonuçta öyle bir Cosby karakteri çıktı ki ortaya, ilk yorumlar seslendirme üzerine yapılmaya başladı.

Biraz da Yahşi Cazibe’den bahsedelim isterseniz...

“Önce Vatan” diye bir diziyeye başlayacaktım. Cevap bekliyordum. Tam tatile çıkıyordum ki telefon geldi. “Bir dizimiz var, senaryoyu göndersek okur musunuz” dediler. “Tamam” dedim, yolladılar. Hoşuma gitti. Matrak bir şeydi. Sonra yapımcı İnci Gündoğdu’yla görüşmeye gittim. “Hafta sonu çekimler var” dedi. “Ama ben çarşamba günü tatile gidiyorum” dedim. “Peki, sizin bölümü yarın çekeriz” dedi. İçeri girip hangi karakteri kimin oynayacağını görmek istedim. Prova yapılıyor. Sadece Hakan’ı (Yılmaz) tanıyorum. Diğerleri genç, hiçbirini tanımıyorum. Tabii Gani’yi (Müjde) de tanıyorum. Çünkü Gani ve Birol’un ilk yazdıkları sitcom’da birlikte oynamıştım. “Aa Sezai abi zaten hep uğurlu gelirsin bize, yarın çekiyoruz” dediler. “Benim başka bir dizi projem var ama olmayabilir de” dedim. “Tamam” dediler ama sonra o da oldu. Aynı anda yayına başladılar. Bir oyuncunun iki ayrı projede aynı anda yer alması da bence güzel bir olay. Güzel bir dizi oldu. Kısa sürede ekip birbiriyle iyi kaynaştı.

Gerçek hayatta da dizide olduğu gibi “Hayatta üç şeyden nefret ediyorum” diyor musunuz?
Bazen senaristler yazmıyor, biz kendimiz söylüyoruz. Aslında bunlar benim hayatta da yaşadığım durumlar. Mesela trafik işaretleri-

nin olmadığı yerde yayalar için beyaz çizgiler vardır. Geçen yaz İtalya’ya gitmiştim; ayağınızı yola attığınızda araçlar hemen duruyor. Ben de burada yoldan yaya geçerken duruyorum. Ama arkamdaki anında kornaya basıyor “yürü” diye. Yolda yayalar için çizilmiş işaretleri süs sanan sürücülerden, park yerinde iki araçlık yere park edenlerden, bir türlü peçete çıkaramadığınız plastik peçeteliklerden, tuvaletlerdeki sensörlü ışıklardan... Yani niye?

Sigortayla ilgili de bir şey var mı?

Elbette var. Arabayla kaza yaptıktan sonra servisin anlaşmalı olduğu sigorta şirketleri vardır. Orası olmazsa sigorta şirketi ödemeyi yapana kadar arabayı vermezler size. Ya da sen gidip cebinden ödeyeceksin ve sigortadan parayı alacaksın... Bursa’da Dar Alanda Kısa Paslaşmalar filmini çekiyoruz. Rahmetli Savaş Dinçel’le birlikte benim arabayla İstanbul’a dönerken bisikletli bir çocuğa çarptık. Allahtan çocuğa bir şey olmadı. Arabanın camı kırıldı, servise verdik. Kaskom var, arabayı alacağım ama bayağı masraf tuttu. “Siz ödeyin, kasko şirketinden alırsınız” dediler. Üzerimde de o kadar para yoktu. O zaman nefret etmiştim. Ama artık sanırım bu işler daha kolay.

Tiyatrodan emekli olacak mısınız?

Dilekçemi verdim ama her an geri alabiliyim. Ama bu tamamen bırakıyorum demek değil, aklıma yatan projeleri yapabilirim. Proje şans ve kısmet işi. Ama insanlar “Sizi ekranda neden görmüyoruz” deyince kendi kendinize “Ya bana bir şey mi oluyor” diye düşünüyorsunuz.

Emeklilere **altın** yağmuru!

Emekli maaşını Deniz'e transfer eden veya Emekli Bonus kart alan emekliler hediye altın kazanıyor. Üstelik Türkiye'nin en kapsamlı Emekli Paketi ile ayrıcalıklı olmanın tadını çıkarıyor.

Emeklilere hayat Deniz'de güzel!



31 Aralık 2012 tarihine kadar şubelerimizden kampanya başvurusunda bulunan SGK emeklilerinin emekli maaşını bankamıza aktarması durumunda 0,25 gr; Emekli Bonus kart alması durumunda ilave 0,25 gr daha altın hediye edilerek hesaplarına yatırılacaktır. 1 yıl içinde kampanyadan çıkan müşterilerden verilen altın geri alınacaktır. Kampanya ilk 30.000 emekliye ulaştığı an yılsonundan önce de sona erebilir. Kampanyadan, emekli maaşını yeni aktaracak olan veya ilk kez Emekli Bonus kart alacak olan emekliler faydalanabilir.

DenizBank 

www.denizbank.com | 444 0 800



Avrupa'da birikimli hayat sigortaları

Euro bölgesinde mevcut krizler nedeniyle gerileme ortaya çıkmakla birlikte İtalya sigortacılık sektöründe prim üretiminin halen yüzde 50'den fazlası hayat branşından elde ediliyor. **Zeynep Turan** / Assicurazioni Generali S.p.A. – Trieste İtalya

Hayat sigortalarının bir ülkede gelişmesi ülke ekonomisinin uzun vadeli istikrarının sağlanabileceğine olan güvenin tesis edilmesine bağlıdır. Ekonominin uzun vadeli istikrarına olan güven, ekonomi içerisinde kullanılacak uzun vadeli kümülatif finansal ürünlerin de kullanımını yaygınlaştırır.

1998 yılından itibaren sigortacılık ürünlerinin gelişiminin izlendiği araştırmalar, krizler sonrasında finansal sisteme olan güvenin müşteriler nezdinde beş yıllık bir süreçte eski seviyesine döndüğünü gösteriyor. Birikimli hayat sigortası gibi ekonomik yapıya güveni gerektiren uzun vadeli ürünlerin kullanımındaki artış ise güven seviyesinin artmasının ardından gerçekleşiyor.

Birikimli hayat sigortaları, ödenen primlerin değerlendirilerek sigortalının, yaşamı boyunca meydana gelebilecek riskler için güvence altına alınmasını ve emeklilik döneminde hayat standartlarının korunmasını amaçlar. Ürün, yatırım ve riskin kombinasyonu şeklindedir. Bununla birlikte birikimli hayat sigortası gibi teminat altına alınan unsurun insan hayatı olduğu sigorta ürünü çeşitlerinde belirlenebilen bir sigorta bedeli olamadığından sigorta ürününün doğru fiyatlanabilmesi için şirket, müşterinin sağladığı değeri ölçümlendirmeye çalışır. Ölçümleme sonucunda müşteriden talep edilen primin ne şekilde değerlendirileceği şirketin tasarrufundadır ve elde edilecek getiri tamamen şirketin yatırım stratejisinin verimliliğine bağlıdır. Yönetim stratejisinin verimliliği sayesinde tesis edilecek güven, ürünü kullanacak kesime, ürünün karlılık beklentilerini karşılayabileceğini gösterecek ve birikimli hayat sigortası ürü-

nünün kullanım yaygınlığını arttıracaktır. Ülkemiz sigortacılık sektöründe ürün çeşitliliğinin derin olmaması tüketiciye, birikimli hayat sigortası ile bireysel emeklilik sigortacılık ürünlerinin muadil olduğu izlenimi vermesine rağmen ürünlerin yapısı ve düzenleyici kurum da dahil olmak üzere, iki ürün birçok noktada farklılıklar gösterir. Birikimli hayat sigortasında, bireysel emeklilikte olduğu gibi emeklilik yaşı sınırlaması bulunmaz, 10 yıl prim ödeyerek emekliliğe hak kazanılabilir. Ayrıca birikimli hayat sigortalarında bireysel emeklilikten farklı olarak ürün içeriğinde veya ürün getirisini sağlayan fonların dağılımı ve çeşitliliğinde değişiklik yapılamaz. Birikimlerin yatırım kararları şirketler tarafından verilir. Birikimli hayat sigortasında birikimlerden borç alınabilmesi mümkün olmakla birlikte bireysel emeklilikte bu mümkün olmaz. Birikimli hayat sigortasının yakın rakibi bireysel emeklilik ürünlerine karşı sahip olduğu bazı dezavantajları ise birikimli hayat sigortası ürünü alınırken belirlenen iptal süresi bitmeden sistemden ayrılmak durumunda elde edilen getirilerin şirket tarafından müşteriye iade edilmemesi ve işletme masraflarının sözleşmeye göre yüzde 10'lar seviyesine çıkabilmesi olarak sayılabilir. Birikimli hayat sigortası ürünü için müşteri tarafından ödenen primlerin değerlendirilmesi poliçe sahibi şirket tarafından gerçekleştirildiğinden fonların yönetim performansının beklenen seviyede olmaması riski ortaya çıkar. Böyle bir durumda müşteri iptal süresinde ise sistemden ayrılmak için iptal süresinin bitimini beklemek zorunda kalır. Bu durum müşterinin zararının artmasına yol açar.

Avrupa sigortacılık piyasasında birikimli hayat sigortası sıkça kullanılan bir ürün olarak karşımıza çıkıyor.

Avrupa piyasasında uygulama nasıl?

Avrupa sigortacılık piyasasında birikimli hayat sigortası sıkça kullanılan bir ürün olarak karşımıza çıkar. Ürün özellikleri Türkiye piyasası ile benzerlikler gösterir. Birikimli hayat sigortası ürünü sigorta sahibinin yaşına göre farklı yatırım seçenekleri ve risk yaklaşımları sunar. Bankasürans, birikimli hayat sigortası ürünlerinin müşteriler ile bulunduğu en önemli dağıtım kanalıdır. Poliçe oluşum esnasına müşteri tarafından beyan edilen bilgiler dikkatle analiz edilir ve özellikle çapraz kontrollerle bilgilerin doğruluğundan emin olunur. Aylık prim ödemelerinin değişkenlik göstermesi yaygın bir uygulamadır. Müşteri tarafından ödenen primler ilgili sigorta şirketi tarafından değerlendirilir. Ancak Türkiye uygulamasından farklı olarak müşteriye periyodik olarak, birikimlerin getirisinin değerlendirildiği opsiyonları değiştirme imkanı verilir. Sigortacılık sektöründe bulunan yatırım portföylerinin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya (GSYİH) oranı sigortanın ülke ekonomisindeki ağırlığını ve önemini gösteren önemli bir göstergedir. 2011 yılı verilerine göre Avrupa Birliği ülkeleri içerisinde yatırım portföylerinin GSYİH'ya oranı, krizle birlikte düşüş göstermekle birlikte yüzde 50'ler civarında gerçekleşmiştir. Avrupa Birliği ülkeleri genelinde bu şekilde gerçekleşen yatırım portföyü ve GSYİH oranı, ülkeler bazında incelendiğinde değişiklik göstermektedir. Avrupa Birliği bünyesine yeni katılan ülkelerde, hayat branşının görece yeni ve gelişmemiş olmasından ötürü yatırım portföyü ve GSYİH oranı düşük olmakla birlikte Birleşik Krallık, Fransa ve Almanya'da söz konusu oran yüzde 70'in üzerinde gerçekleşmiştir.

Euro bölgesinde mevcut krizler nedeniyle gerileme ortaya çıkmakla birlikte İtalya sigortacılık sektöründe prim üretiminin halen yüzde 50'den fazlası hayat branşından elde edilir. 2011 yılı verilerine göre, hayat sigortası primlerinden elde edilen kaynakların aktarıldığı yatırım varlıklarının Avrupa Birliği ülkeleri-

nin toplamında bulunan yatırım varlıklarına oranı krizle birlikte düşüşe geçmekle birlikte yüzde 76 olarak gerçekleşti. Söz konusu piyasada yer alan Birleşik Krallık, Fransa ve Almanya, Avrupa Birliği ülkeleri arasında en büyük yatırım portföyüne sahip ülkeler olarak öne çıktı. Bu ülkelerin sahip olduğu payın toplam yatırım portföyü içerisindeki oranı yüzde 65 olarak gerçekleşti. Euro bölgesinde halen devam eden krizin etkilerinden asgari düzeyde etkilenmek adına yatırım araçlarının çeşitlendiği ve portföyde yer alan Euro bölgesi borçlanma senetleri ve sabit getirili varlıkların ağırlığı azalırken istikrarlı büyüme gösteren ülkelerin tahvillerine yapılan yatırımlar artış gösterdi. Söz konusu değişiklik ile portföy riskinin genel olarak artış gösterdiği görülmekle birlikte kriz dolayısıyla portföy getirisindeki azalma giderilmeye çalışıldı.

Türkiye piyasasında da benzer sorunlar görülmekle birlikte finansal yılı kar elde ederek bitirmek isteyen bir sigorta şirketi yöneticisinin işi gün geçtikçe zorlaşıyor. Türkiye penceresinden bakıldığında sigortacılık ürünlerinin, şirketlerin kar etmelerini sağlayacak yeterli penetrasyona ulaşmaması ise aşılması gereken en önemli engel olarak ortaya çıkmakta. Zira, ancak yaklaşım ve bilinç değişikliği ile aşılabilecek bu sorunun çözümlenebilmesi uzun vadeye yayılan sistemli bir yaklaşım ile gerçekleşebilmekte. Uzun vadeli çalışmaların sonucunda ekonomik büyüklük olarak 17. sırada yer almasına rağmen prim üretimi açısından 38. sırada yer alan ülkemizin prim üretimi sıralamasındaki yeri de hak ettiği seviyeye ulaşacaktır. Sigortacılık ürününün doğru ve verimli kanallar aracılığıyla müşteriye sunulması, ürün çeşitliliğinin arttırılması ve ürün içeriğinin müşteriye uygun olarak şekillenebilmesinin sağlanabilmesi, söz konusu değişim süresini kısaltacak Türkiye sigortacılık sektörünün, Türkiye ekonomisine yakışan büyüklüğe ulaşmasına yardımcı olacaktır.

zeynep_turan@generali.com

“11 yılda 22 sıra yükseliriz”

Türkiye sigorta sektörü gelişmiş ülkelerin epey gerisinde. Ancak Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, gelecekte çok umutlu. “Dünyanın 16’ncı büyük ekonomisi olmamıza karşılık prim üretiminde 38’inci sıradayız. 2023’te hayat dışı prim üretiminde dünya 16’ncılığına yükselebiliriz” diyor... **Barış Bekar** / bbekar@akilliyasamdergisi.com



Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, mesaisinin büyük bölümünü sektör için ayıran yöneticilerden. 4 dönemdir Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor. Aynı zamanda eski murakıplardan... İstanbul Üniversitesi İktisat Bölümü mezunu olan Koçak, çalışma hayatına 1993 yılında Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu’nda uzman yardımcısı olarak başladı. Bir süre Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksek Okulu’nda Sigorta Muhasebesi dersleri verdi. Bu konuda yayımlanmış bir eseri de bulunuyor. 2004 yılından bu yana da Işık Sigorta Genel Müdürü olarak görev yapıyor. Recep Koçak ile sigorta sektörünü ve Işık Sigorta’yı konuştuk...

Sigortacılar yılın ilk altı ayını nasıl geçirdi? Sektör daha çok hangi alanlarda büyüdü, hangi alanlarda küçüldü?

2012 yılının 6 aylık prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12.75 oranında artışla 10 milyar 49 milyon TL oldu. Bunun 8 milyar 357 milyon TL’si hayat dışı branşlardan, 1 milyar 692 milyon TL’si de hayat sigortalarından elde edildi. 6 aylık dönemde hayat dışı branşlar yüzde 17.3 büyürken, hayat sigortaları üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7.8 geriledi. Sigorta sektörü, hayat sigortalarındaki gerilemeye rağmen reel olarak büyümeyi sürdürdü. Haziran 2012 sonu itibarıyla yıllık enflasyon TÜFE’de yüzde 8.87, ÜFE’de yüzde 6.44 olarak gerçekleşti. Hayat dışı branşlardaki büyüme enflasyonun yaklaşık iki katı oldu. 2012’nin ilk 6 aylık döneminde kara araçları

Sigortalı sayısı her geçen yıl artıyor. TSRŞB verilerine göre hayat ve hayat dışı toplam sigortalı sayısı, 2010 yılındaki 36 milyon 634 bin 293'ten 2011'de 46 milyon 489 bin 525'e yükseldi. 2010 yılında hayat dışında faaliyet gösteren şirketlerin sigortalı sayısı 19 milyon 908 bin 423'tü. Bu sayı 2011 yılı itibariyle 26 milyon 754 bin 919'a yükseldi

branşında prim artış oranı yüzde 19'u aştı. Kara araçları sorumluluk sigortaları prim üretimi de yüzde 24'ün üzerinde büyüdü. 6 aylık dönemde prim artış oranları yangın ve doğal afetlerde yüzde 12.16, nakliyatda 14.63, hastalık sağlıkta 14.53, genel zararlar da 24.43 seviyesinde oluştu. Kaza branşındaki üretimse yüzde 4.95 oranında düştü.

Oto sigortalarının payı arttı mı?

6 aylık dönemde oto sigortalarının toplam prim üretimindeki payı geçen yıla göre 3 puan artışla yüzde 40'a ulaştı. Toplam prim üretiminde kara araçları branşının payı yüzde 21'den 22'ye, kara araçları sorumluluk branşının payı da yüzde 16'dan 18'e yükselirken. Yangın ve doğal afetler branşının payı ise yüzde 13'teki seviyesini korudu.

Sigorta primlerinde olduğu gibi sigortalı sayısında da artış var mı? Yoksa sektör mevcut müşterilerle mi büyüyor?

Sigorta şirketlerinin sigortalı sayısı her geçen yıl artış kaydediyor. TSRŞB verilerine göre hayat ve hayat dışı toplam sigortalı sayısı, 2010 yılında 36 milyon 634 bin 293 iken 2011'de 46 milyon 489 bin 525'e yükseldi. 2010 yılında hayat dışında faaliyet gösteren şirketlerin sigortalı sayısı 19 milyon 908 bin 423'tü. Bu sayı 2011 yılı itibariyle 26 milyon 754 bin 919'a yükseldi.

Prim artışları şirketlerin aktif büyüklüklerine de yansıyor mu?

Yıllar itibariyle sigortacılık sektörü prim

üretimi; özkaynaklar, aktif büyüklüğü, prim/GSYH (gayrisafi yurtiçi hasıla) ve kişi başına prim göstergeleri açısından önemli gelişme gösterdi. Sektörün aktif büyüklüğü 1985 yılındaki 375 milyon dolarlardan 2011 yılında 42.5 milyar dolara yükseldi. 1990 sonunda prim üretimi 847 milyon, özkaynaklar da 263 milyon dolardı. Bu rakam GSYH'nın yüzde 0.56'sına denk geliyordu. 2000 yılında prim üretimi 2.8 milyar, özkaynaklar toplamı da 717 milyon dolara yükseldi. GSYH'ya oran ise yüzde 1.06 seviyesine çıktı. 2010 yılında ise prim üretimi 9.4 milyar, özkaynakların toplamı da 4.8 milyar dolara çıktı. Bunun GSYH'ya oranı da yüzde 1.28'e yükseldi. Bu rakamlar da gösteriyor ki ekonomi

büyüdükçe sigorta sektörü de büyüyor. Burada dikkat çeken bir başka nokta da 1990'da prim üretimi özkaynakların 3, 2000'de 4 katıyken; 2010'da 2 katına geriledi. Sigorta sektörünün 2011 yılı toplam prim üretimi 17 milyar 113 milyon TL'ye yükselirken, aktif toplamı 40 milyar 895 milyon 818 bin 43 TL'ye, özkaynak büyüklüğü de 8 milyar 229 milyon 732 bin 946 TL'ye ulaştı.

Türkiye'de kişi başına düşen poliçe sayısı nedir? Yani bir müşteri ortalama kaç ürün satın alıyor? Bu konuda elimizde bir veri var mı?

Ülkemizde sigortalı ve poliçe sayısı her yıl ciddi oranda artış gösteriyor. TSRŞB verilerine göre hayat dışı şirketlerin 2010 yılında düzenlediği poliçe sayısı 36 milyon 316 bin 846'ydı. Bu rakam 2011 yılında 40 milyon 946 bin 355'e yükseldi. 2010'da hayat dışı şirketlerin sigortalı sayısı 19 milyon 908 bin 423 olduğuna göre sigortalı başına ortalama 1.8 poliçe düştüğünü söyleyebiliriz. 2011



“Müşteri ihtiyaçlarına yönelik ürünler çıkarıyoruz”

Işık Sigorta olarak müşteri ihtiyaçlarına yönelik sürekli yeni ürünler çıkardıklarını hatırlatan Recep Koçak, yeni ürünlerle ilgili de şu bilgileri veriyor: “Şirketimiz yılın ikinci çeyreğinden itibaren ‘Gelir Güvence’ ve ‘Sigorta 360’ isimli iki yeni ürünü, uygun fiyatlarla müşterilerinin hizmetine sundu. Bunlardan Gelir Güvencesi Sigortası, bordrolu çalışanların kendi istekleri dışında işsiz kalması, kaza sonucu yaşam kaybı, daimi maluliyet veya geçici tam maluliyet sonucu iş görememesi halinde poliçede belirlenen teminat tutarının 6 ay boyunca ödenmesini sağlıyor. Gelir Güvence Sigortası, Işık Sigorta’nın daha önce müşterilerine sunduğu ‘Kredi Kartı İşsizlik’ ve ‘Fatura İşsizlik’ ürünlerine ek olarak, sigortalıya bireysel ihtiyaçlarını

karşılamasında yardımcı olacak geniş teminat içerikli paket poliçe. Bu poliçe, sigortalıların maaş kaybı, geçici iş görmezlik gibi gündelik hayatında her an karşılaşabileceği istem dışı işsiz kalma hallerini teminat altına alıyor. Genel işsizlik sigortası uygulamalarında olduğu gibi, kesintisiz çalışma süresi ve poliçe döneminde 6 aylık tazminat ödeme koşullarını içeriyor. Sigorta 360 paketi ise sigortalıların ihtiyaçlarını ‘365 gün 365 derece’ karşılamak üzere ferdi kaza, deprem, acil sağlık, diş sağlık paketi, kişisel sorumluluk, konut eşyası ve genişletilmiş asistans teminatlarını içeriyor. Her iki ürünümüzün ödeme şartlarını da nihai tüketicici için çok uygun olacak şekilde tasarladık.”

“İstanbul Finans Merkezi” projesi çerçevesinde sigortacılık daha cazip hale gelecek, AB’ye uyum sürecinde yeni ürünler piyasaya sunulacak. Bize göre yoğunlaşmanın en çok gerçekleşeceği branşlar ferdi kaza ile gelişmiş ülkelerde çok iyi seviyelerde olan mesleki ve diğer sorumluluk olacaktır.

yılında ise sigortalı başına düşen poliçe adedi 1.5 oldu.

Türkiye ekonomik büyüklük açısından dünya 16’ncısı. Buna karşılık sigorta sektörünün 38’inci sırada olmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye sigorta sektörünün, son yıllarda geliştirme ve iyileştirmeye yönelik yasal düzenlemelere rağmen gelişmiş ülkelere

göre çok geri durumda olduğu görülüyor. Bunun için birçok neden sayabiliriz. Bu nedenler içerisinde en önemlisi, sigorta bilincinin yeterli düzeyde olmaması. Ülkemizde toplam sigorta prim üretiminin GSYH’ya oranı yüzde 1.3. Bu oran gelişmekte olan ülkelerde bizim iki katımızın üzerinde. Gelişmiş ülkelerde ise toplam sigorta prim üretiminin GSYH’ya oranı yüzde 8.7. Yani gelişmiş ülkelerdeki prim üretiminin GSYH’ya oranı Türkiye’nin yaklaşık 7 kat üzerindedir.

Aynı durum kişi başı prim üretiminde de görülüyor. Türkiye’de 2011 yılı verilerine göre kişi başına 137 dolar prim ödemesi söz konusu. Gelişmekte olan ülkelere bu tutar 627, gelişmiş ülkelere ise 3 bin 527 dolar.

Türkiye dünyanın 16’ncı büyük ekonomisi olmasına karşılık prim üretiminde 38’inci sıradayız. Potansiyelin çok yüksek olması doğrultusunda, sigorta sektörünün 2023 hedefleri matematiksel bir büyümeyi öngörüyor. Ki bizim de öngörülerimiz gelecekte sigorta pazarının ülke ekonomisiyle aynı seviyeye erişeceği yönünde. 2023 yılı hedefi hayat dışı prim üretiminde dünya sıralamasında 16’ncı sıraya yükselmek.

Sektör önümüzdeki yıllarda hangi alanlarda hangi dağıtım kanallarıyla büyücek? Sigortacılığı hangi ürünler sürükleyecek?

Türk sigorta sektörüne önümüzdeki dönemlerde ilgi daha da artacaktır. “İstanbul Finans Merkezi” projesi

çerçevesinde sigortacılık daha cazip hale gelecek, AB’ye uyum sürecinde yeni ürünler piyasaya sunulacak. Bize göre yoğunlaşmanın en çok gerçekleşeceği branşlar ferdi kaza ile gelişmiş ülkelere çok iyi seviyelerde olan mesleki ve diğer sorumluluk olacaktır. Bu branşlara ait yeni ürün ve teminat geliştirmeler olacak; pazardan pay alma, pazarı büyütme çabaları bu yönde ilerleyecektir. Kişi başına düşen gelirdeki artışa paralel olarak bireysel sigortalara talep artacaktır. Sigorta şirketleri ve aracılar teknolojiyi daha yoğun kullanacak, kurumsallaşma çok daha iyi seviyelere gelecektir.

Önümüzdeki dönemde acente odaklı satışların yanı sıra bankasürans kanalıyla daha fazla kullanılacağını söyleyebiliriz. Ve yine gelecekte sigorta şirketleri, sigortacılığın temel sorunlarını döneme özgü şartlarla çözerek; kârlı lokasyonlarda, doğru ürünlerle, müşterilere daha iyi hizmet vererek rekabette avantajlı duruma geçebileceklerdir.

Sizce şu anda sektörünün en önemli sorunu nedir?

Şu anda Türk sigorta sektörünün en önemli sorunu “kârsızlık”. Kârsızlığın en büyük nedeni de fiyata dayalı rekabet. Türk sigortacılık sektöründe 2011 yılında reel büyüme kaydedilse de hayat-dışı branşlarda, özellikle kara araçları, kara araçları sorumluluk ve sağlık sigortalarındaki fiyat rekabeti yoğun şekilde devam etti. Hayat-dışı primin yaklaşık yüzde 58’inin oluşturduğu söz konusu branşlarda karşılaşılan yüksek hasar prim oranları ve teknik karşılıklarla ilgili son dönemlerde uygulamaya konulan yeni hesaplama yöntemleri, bir önceki yıl olduğu gibi 2011’de de istenilen düzeyde kârlı sonuçlar elde edilememesine yol açtı.

Kasko ve trafikte küçüldü, yangında yüzde 50 büyüdü

Işık Sigorta, 2012 yılının ilk 6 ayını nasıl geçirdi? Önceki yıla kıyasla büyüme oranları nasıl oldu? Hangi alanlarda ve hangi kanallarla büyüdü-nüz? Önümüzdeki dönemde de nasıl bir büyüme strateji izleyeceksiniz? İşte Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak’ın bu konudaki derlendirmeleri:

“Şirketimizin performansı beklentilerimiz doğrultusunda. 2011’in son çeyreğinde çıkardığımız yeni ürünler, güçlendirdiğimiz teknolojik altyapı ve daha etkin kullandığımız dağıtım kanalları sayesinde, haziran sonu itibariyle geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 18’in üzerinde üretim artışı kaydettik. Branş bazında baktığımızda yangında yüzde 50, mühendislikte yüzde 8, ferdi kazada da yüzde 15 artış sağladık. Kasko branşında yüzde 1, trafik branşında ise yüzde 6 prim düşüşü oldu. Son yıllarda oto branşında küçülme yönünde sürdürdüğümüz politikaların sonuçlarını almaya başladık. Kasko ve trafik branşlarının payı yüzde 56’dan 44.6’ya geriledi. Bu iki branştaki ortalama gerileme yüzde 4.23 oldu. Kasko ve trafik haricindeki branşların artış oranı ise yüzde 45 seviyesinde gerçekleşti. Satış kanalları bazında en yüksek artış bankalarda oldu. Bu dönemde banka satış kanalının prim artış oranı yüzde 71, acente satış kanalındaki ise yüzde 1 oldu.

Sektör yöneticilerinin deyimiyle haksız rekabet önümüzdeki günlerde de sürececek mi?

“Sürecek mi” sorusundan ziyade artık bitmesi gerektiğini düşünüyorum. “Bıçak kemiğe dayandı” ifadesini birkaç yıldır çok yoğun kullanıyoruz. Henüz yayınlanmadı ama 6 aylık sonuçların çok iyi olmayacağını tahmin ediyorum. Sermayedarların ve sektör yöneticilerinin özeleştirme yapma zamanı çoktan geldi de geçiyor. Bu anlamsız rekabet sektör oyuncularına kısa dönemde pazardan pay kapma gibi faydalar sağlasa da nihayetinde uzun dönemde tüm şirketlerin aleyhine sonuçlar doğuracaktır.

Yabancıların sektördeki payı nedir?

Bugün hayat dışında faaliyet gösteren 35 şirketin 22’si yabancı sermayeli. 2006 yılında Başak Sigorta’nın özelleştirilmesiyle başlayan süreçte bugüne kadar 12 şirket yabancılar tarafından satın alındı. Halen hayat dışında faaliyet gösteren şirketlerin yüzde 63’ü yabancı sermayeli. Yabancı şirketlerin ödenmiş toplam sermayedeki payı ise yüzde 67 civarında. Pazar payı açısından da hayat dışında sektörün yüzde 57’si yabancı sermayeli...

Yukarıda da bahsettiğimiz üzere, Türk sigorta pazarının gelişmiş ve hatta gelişmekte olan ülke piyasalarının hacimsel büyüklüğüne erişebilmesi için zamana ihtiyaç var. Türk sigorta pazarının büyüme potansiyeli olduğu muhakkak.

Yabancıların Türkiye’ye ilgisi sürececek mi? Şirketlerin kâr etmekte zorlandığı bir dönemde bu ilginin nedeni nedir?

Avrupalı sigorta şirketlerinin kendi ülkelerinde artık büyüyememesi, Türkiye’de sigortacılığın GSYH’daki



payının düşük olması, uzun vadede istikrarlı bir piyasaya sahip olmamız ve yüksek büyüme potansiyeli yatırımcılara bugün ve gelecekte çok cazip geliyor. Türk sigorta sektörü mevzuatlarının AB mevzuatlarına yakınlığı, Türkiye’nin coğrafi avantajları ve küresel krizden en az etkilenen ve bu süreçten en kârlı çıkacak ülkelerden biri olması da

cezbetici faktörler.

Sektörel aktörlerin rol dağılımları, gerekli mevzuatların hayata geçmiş olması ve Türk sigorta sektörüne özgü olumlu beklentiler, yabancı yatırımcıların ilgisinin her geçen gün artmasını beraberinde getiriyor. Bu durum yerli sigorta şirketlerinin de güncel ve ileriye dönük değerini artırıcı unsur oluyor.

Endowment insurance is to revive

Thanks to the new state incentives for private pension system (BES) that endowment insurance will revive again. As it is known most life companies have lost their portfolio to private pension plans when the system started in 2003. Additionally, state incentives for BES also made endowment insurance products less attractive to consumers. However, with the new regulation for both products, endowment insurance will attract many as it offers direct tax return and different advantages comparing to private pension system.

An endowment policy is a life insurance contract designed to pay a lump sum after a certain time (usually 10 years) on its maturity. Some policies also pay out in the case of critical illness or disability as well as in case of death. Therefore endowment insurance can also be defined as a medium-term investment tool. According to Haymer (Life Insurance

Information and Monitoring Centre) 102.500 people have endowment policies as of 30th of June 2012. The life insurance companies have produced 17.5 million TRL for the first six months of

2012 and the total assets of the product reached to 2.5 billion TRL. Although these figures are not significant comparing to private pension system, it is expected that endowment insurance will grow faster with the new regulations for BES as well as endowment products. The reason is a range of advantages that



offered by endowment products such as 15 percent direct tax return, death/disability coverage and devolvement to beneficiaries. It is expected that especially consumers who prefer direct tax return and additional alternatives will be attracted by the advantages of endowment plans.

Niche markets' investor has come

German insurer VHV Group has acquired a 40 percent share in Nart Sigorta and Reasürans Brokerliği. VHV Group Chief Executive Officer Uwe Reuter said that the motivation behind the purchase is to increase VHV's revenues against Europe's weak economic growth.

Instead of investing in an insurance firm, Reuter said they were more interested in investing in a brokerage firm considering the low profitability of Turkish insurance firms. "I was fascinated by business dynamic by your economy, very fast growing ... I

think your country will be very successful achieving all these ambitious goals... not only in insurance but in entire economy. So I thought it is a good area to invest in", Reuters said. Having mentioned that this partnership will focus on construction insurances, Reuter pointed out that they will use this investment to branch out to the Middle East and Eurasia with new offices in Turkey and neighborhood countries such as Iraq.

The VHV Group ranked number 15 with 3.5 million customers in insurance sector in Germany and was a leader

in the construction insurances. Along with several

investments in Europe, the group also invested in takaful insurance in Saudi Arabia which is one of the niche markets in the region.



“We’ll move up to 22nd in 11 years”

Turkish insurance sector is well behind the advanced markets. However, Recep Koçak, General Manager of Işık Sigorta, is hopeful for the future. “Although we are 16th biggest national economy in the world, we are 38th in terms of premium production. We can move up to 16th in the global rank in non-life premiums in 2023,” Koçak said. Pointing out that each year premium production is raising significantly Koçak argues that mathematical growth of the sector shows a big growth potential. Koçak said: “There will be increasing interest in Turkish insurance sector. Istanbul Finance Centre project will make insurance sector more attractive. There will be new products due to European Union adjustment process.

We expect that there will be growth especially in personal accident and professional liability insurance which is at higher levels in advanced markets. There will be increasing demand due to growing per capita income. Insurance companies and intermediaries will use technology more intensely.”

Koçak also estimates that bankassurance channel will be used more than other distribution channels in the future. Pointing that the most important problem of the sector now is non-profitability, Koçak explains this problem with stiff price competition and he believes that this competition will be negative effect on the whole sector in the long-term.



Candidates are not known yet

Extraordinary general meeting of Association of Insurance and Reinsurance Companies of Turkey (TSRŞB) will be held in September 2012 and a new chairman will be selected. No one can guess who is going to be the new Chairman of the TSRŞB because there is no candidate yet. However it is possible to draw a picture from current situation. First, we can look at who might not be a candidate. It seems that there will be no candidate from Anadolu Sigorta since it is known that current Chairman Mustafa Su, former General Manager of Anadolu Sigorta, is carrying out his duties as a representative. Musa Ülken, the new General Manager of the company, has no intention to stand for the election, as we heard.

On the other hand, it is also known that Cemal Ererdi, General Manager of AXA Sigorta and a sector doyen, is not very close to the association. Giray Velioglu, big brother of the sector and General Manager of Yapı

Kredi Sigorta, also prefers not to involve in the association's work. It is said that Uğur Gülen, General Manager of Aksigorta, has no intention to become a Chairman as well but a member of the board of TSRŞB.

It seems that there will be no candidates from Garanti Emeklilik, AvivaSA, Güneş Sigorta, Aviva, Allianz as well as Euroka Sigorta. Therefore a few names left as a candidate such as MineAyhan (from Generali) and Ragıp Yergin (from Liberty Sigorta). However, most people agreed on that if Giray Velioglu or Cemal Ererdi announce their candidacy there is a high possibility to be elected for each of them. On the other hand Recep Koçak from Işık Sigorta might come forward as another strong candidate who is young and experienced manager with good relations in Ankara. Obviously there are several possibilities but time will show us that who is going to be the new Chairman of the Association.

Who wants tontine?

Tontine insurance has been added to the insurance segments by Undersecretariat of Treasury. A tontine plan combines features of a group annuity and a lottery. Each person pays a sum into the tontine and then receives annual dividends on his/her capital. As each member dies, his or her share devolves to the other participants, and so the value of each annuity increases. This process continues until only one investor survives. The capital is never paid back to members. The dividends increase as the numbers of members decreases. Not surprisingly, it is known that there were problems in practice for tontine plans as some members tried to kill others. Therefore tontine has been prohibited in many countries. Now we wonder if any insurance company will apply for tontine license in Turkey.

There is concern but no measure!

The latest Aviva research, Consumers' Attitudes Savings Survey, reveals that Turkish citizens believe that they will have to work after retirement in order to keep their life standards. However, saving for retirement is not the priority among Turkish customers who also do not need financial help from specialists. According to the research, there is a huge pension gap in the European Union as well as in Turkey. The annual pension gap in 2011 stands at 1.9 trillion euros in Europe, while it has reached 91 billion euros in Turkey which is nearly equal to 14 percent of its 2010 gross domestic product. "This means that each person in Turkey has to save nearly 200 euros monthly, in addition to current savings, in order to close the pension gap," said Meral Eredenk, CEO of AvivaSA.

Key findings of the survey as follows: Almost half of Turkish consumers do not have any financial services product, the same rate is 22 percent of the world. The average insurance ownership among Turkish consumers is well below global average and 37 percent of local respondents do not have any insurance. The most common insurance product in Turkey is car insurance with 43 percent followed by home insurances (27 percent). Furthermore 60 percent of local consumers do not have intention to buy any insurance policy for the future. One of the most important result of the research is 52 percent of Turkish consumers do not have any intention to save for their retirement unless it is necessary. Aviva's research conducted with 13 thousand participants from 12 countries.



Insurers look to risky assets

Goldman Sachs Asset Management's Insurance Asset Management Insurance CIO Survey, "Seeking Return in an Adverse Environment" shows global insurers' concerns and expectations. Seeking yield in a time of low interest rates, insurers say they will diversify beyond traditional fixed income into higher return asset classes including high-yield debt, real estate, and emerging market debt. In addition to seeking higher returns, insurers are focused on investing more in their risk management infrastructure in the near term. "Between low rates, a changing regulatory environment and significant market volatility, it is clearly challenging for

insurers to produce strong risk-adjusted returns," said Michael Siegel, GSAM's Global Head of Insurance Asset Management. "Our study shows that CIOs are addressing the adverse investment climate by rethinking asset allocation, and in many cases, diversifying into new asset classes while also enhancing their risk management systems."

Key findings of the survey include: Insurers consider the prolonged low-yield environment to be the greatest investment risk to their portfolios, resulting in increased interest in higher-yielding asset classes; The near-term investment outlook is bleak, with most insurers anticipating investment opportunities

will deteriorate or remain the same in the next year; The sovereign debt crisis in Europe remains the predominant macroeconomic risk that concerns insurers; Over a quarter of respondents in the Americas and EMEA anticipate that deflation will be a concern in the next year. More than half of respondents across all markets expect inflation risk will be a concern in the next 2-3 years. GSAM Insurance Asset Management retained independent, third-party research firm KRC Research to gather insight into the investment sentiment of CIOs and senior investment decision-makers at 152 insurers globally, representing \$3.8 trillion in invested assets.



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

Geniş Kapsamlı Ev Sigortası

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

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



AVIVA

Competition for expats gets stiffed

International private medical insurance (IPMI) improves and expands plans to stay in stiffed competitive in the market. While Bupa, one of the world's largest insurer, is launching products to fill gaps in the IPMI market, US healthcare giant UnitedHealth Group is steadily working to increase the scope and quality of their international healthcare cover. Medicare International has been tuning their products to keep them competitive, and have made efforts to keep premium increases down to a minimum. Bupa has recently announced Bupa Flex plan, a short-term international private medical insurance product that can be tailored according to international travellers and expats needs who are planning to be abroad for a period of between 3 to 11



months. An innovative aspect of Bupa Flex is its online management tool which allows clients to access their policy documentation, request pre-authorisation for planned treatments, submit claims and access live 24 hour webchat with experienced advisors. On the other hand NIB, Australia's fifth largest health insurer, and UnitedHealthcare, based in Minnesota, have signed a strategic

partnership whereby NIB will support UnitedHealthcare's international health insurance members in Australia. The deal gives UnitedHealthcare International customers access to NIB's network of healthcare providers in Australia, which includes more than 500 hospitals. It extends UnitedHealthcare's customers direct settlement options at a wider range of healthcare facilities in Australia, like dentists and opticians.

The competitiveness of the International Health Insurance market, the rising demand and scope for growth into developing parts of the world, like East Asia, are keeping insurers on their toes. We can expect a continuing stream of innovative products and new solutions as insurers contend for market share.

The recession worsens in Southern Europe

Worsening economic situation in Southern Europe has downgraded Coface's risk ratings of Southern countries. The recession in Southern Europe is becoming increasingly severe in Spain and Italy, and has spread to Cyprus. The contraction in activity in these three countries is expected to be respectively 2%, 1.8% and 1.3% for the year 2012.

Coface has placed the A4 assessments of Spain and Italy under negative watch and downgraded that of Cyprus, where the situation is raising concerns, from B to C. Some concern has appeared about the emerging markets. The first signs of struggle in the Indian economic growth model and deterioration in the business climate in Argentina are beginning to emerge. However, Indonesia is demonstrating a

significant ability to withstand external shocks due to the vitality of its domestic market.

In this increasingly difficult environment for companies, Coface has reduced its risk assessments for 6 countries, including Spain, Italy, Cyprus and India, and upgraded those of 4 countries.

Coface country risk assessment measures the average level of payment defaults by companies in a given country within the framework of their commercial transactions in the short term. It does not pertain to sovereign debt. To determine country risk, Coface combines the economic, financial and political outlook of the country, Coface's payment experience and business climate assessment. Assessments have a seven-level scale: A1, A2, A3, A4, B, C and D.

No compensation for Londoners

Londoners are being let down by riot compensation scheme says the ABI (Association of British Insurers). With latest figures showing that just over half of the 3,487 claims made by Londoners to the Metropolitan Police for compensation for property damage sustained in the riots have either been rejected or discontinued, the ABI is urging the Government to overhaul the Riot (Damages) Act 1886, under which police authorities are required to pay compensation to those affected. Nick Starling, the ABI's Director of General Insurance, said: "Insurers reacted quickly to help thousands of Londoners hit by last August's riots. ... Overall, insurers expect to pay out £200 million in respect of riot damage to homes, businesses and vehicles."

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

BES'te kesintiler düşüyor

Yeni düzenlemeler ile Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) yönetim gider kesintisi ve fon işletim gideri düşürülüyor. Ayrıca, giriş aidatı için de yeni bir düzenleme geliyor. Cari açığın azaltılması için Türkiye'deki tasarruf oranlarının artırılması gereğinden yola çıkan hükümet, bu yıl içinde bireysel emeklilik kanununda köklü değişiklikler yapmıştı. Şimdi de ikincil düzenlemelere geçiliyor. Enflasyonun düşmesi, faiz oranlarının gerilemesinin etkisiyle getirileri düşen emeklilik fonlarının kesintileri konusunda yeni sistemle birlikte yeni bir uygulama getiriliyor. Hazine'nin bu konuda hazırladığı tebliği, önümüzdeki günlerde emeklilik şirketlerine göndermesi bekleniyor. Yapılacak değişiklikler şöyle...

1) Azami gider kesintisi düşüyor: Fonun yönetimi karşılığında emeklilik şirketine ödenen gider kesintisinin azami yüzde 2'ye indirilmesi planlanıyor. Yönetim gider kesintisinin yasal üst sınırı şu anda katkı payının

yüzde 8'i olarak uygulanıyor. 2011 yılında sektörün ortalama yönetim gider kesintisi oranı yüzde 2.9 seviyesinde bulunuyor. Ancak, bazı şirketler yüzde 1, bazıları ise yüzde 8'ye varan oranlarda kesinti yapıyor. Öte yandan, grup sözleşmelerinde bazı şirketler yönetim gider kesintisi almazken, bazıları bu oranı oldukça düşük tutuyordu. Yönetim gider kesintisinin yasal sınırının yüzde 2'ye indirilmesiyle birlikte şirketlerin geçen yılın sektör ortalamasının da altında bir oran uygulayacağı anlamına geliyor.

2) Getiriden alınan pay iniyor: Fon işletim gideri kesintisi, fon portföyünün giderlerini karşılamak üzere, net varlık değeri üzerinden hesaplanıyor. Günlük fon işletim gideri kesintisi oranı azami yüz binde 10 oranını aşmamak üzere serbestçe belirleniyor ve fon içtüzüğünde, emeklilik planlarında ve emeklilik sözleşmelerinde açıkça yer alıyor. Yıllık yasal üst sınırı yüzde 3.65 olarak uygulanan fon işletim gideri kesintisinin de

yıllık olarak önce yüzde 0.9 ile yüzde 2.2'ye, daha sonra ise yüzde 0.7 ile yüzde 1.8'e çekilmesi planlanıyor. Fon işletim gider kesintisi uygulamasının 2011 yılı ortalaması yüzde 2.9 seviyesinde bulunuyor.

3) Giriş-çıkış aidatı değişiyor: Bireysel Emeklilik sektöründe faaliyet gösteren şirketler, katılımcılardan şu anda brüt asgari ücretin yarısını (470 TL) aşmayacak şekilde giriş aidatı alıyor. Bu oran brüt asgari ücretin 10'da birine düşürülüyor. Yani, şirketler şu anda yasal üst sınır olan 470.25 TL giriş aidatı alabilecekken, bu oran 94 TL'ye düşürülüyor. Ancak, birçok şirket müşteriden giriş aidatını almıyor, kişilerin erken ayrılmaları durumunda bu parayı kesiyor. Bazı şirketler ise giriş aidatını 5 yıla yayarak alıyordu.

Bu arada, emeklilik sisteminden çıkışların azaltılması için giriş aidatının erken çıkışlarda yüzde 90'a varan oranlarda alınması gibi bir öneri de bulunuyor.

Emeklilik endişesi var ama tedbir yok!

AvivaSA, 2008 yılında başlattığı tasarruf kampanyasını araştırmalarıyla destekleyerek devam ettiriyor. AvivaSA'nın bağlı olduğu Aviva tarafından Ipsos araştırma şirketine hazırlatılan ve 12 ülkede 13 bin kişiyle görüşerek gerçekleştirilen "Tüketicilerin Tasarruf Tutumları Araştırması" Türkiye'deki tüketicinin tasarruf ve emeklilik konusundaki önemli eğilimlerini ortaya koyuyor. Araştırmaya göre Türkiye vatandaşları, emekliliğinde yaşam standardını sürdürebilmek için emeklilik tarihinden sonra da çalışması gerektiğini düşünüyor. Emekliliği için tasarruf yapmayı öncelikleri arasında almayan ve finansal konularda yardıma ihtiyacı olmadığını düşünen Türk tüketicisi, diğer ülkelerle kıyaslandığında yine de geleceğe dair iyimserliğiyle dikkat çekiyor.

AvivaSA CEO'su Meral Eredenk tarafından 17 Temmuz'da bir toplantıyla açıklanan araştırmanın sonuçlarına göre Avrupa'da 2 trilyon euro, Türkiye'de ise 91 milyar euro tasarruf açığı bulunuyor. Eredenk, bu sonuçlara göre kişi başına aylık 200 euro tasarruf yapmak gerektiğine işaret etti. Araştırma ile tasarruf bilincinin artırılması için farkındalık yaratmaya çalıştıklarını vurgulayan Eredenk, araştırma sonuçlarını şöyle yorumladı: "Türk halkının ülke ekonomisi ve hane halkının ekonomik geleceği hakkında çizdiği iyimser tablo hükümete güvenle birleştiğinde, önümüzdeki dönemde Türkiye'nin yatırım ve tasarruf oranlarının artırılması için taşıdığı büyük potansiyele işaret ediyor. Bu potansiyeli harekete geçirebilir ve 'Emekliliğimde yeterli



paramın olması için çalışmam gerekecek; bu konuda endişe duyuyorum' diyenleri bireysel emeklilik sistemine yönlendirmeyi başarabilirsek, ülkemizin ve bireylerin tasarruf oranlarının artırılmasını sağlayabileceğiz. Ancak bunun için öncelikle ülkemizde finansal okuryazarlığın artırılması gerekiyor."



Seçkin bir yaşam için
size özel ödeme seçenekleri,

VAKIFBANK SARI PANJUR'DA!





1 Ocak 2013 tarihinde devlet katkısı uygulamasına başlanacak.

Bireysel emeklilik hesaplarınıza ek süre geliyor!

31 Aralık 2006 tarihinde bireysel emeklilik sözleşmesi yaptırdıysanız ve 2013 – 2014 – 2015 tarihlerinde de devletin katkı tavanına uygun ödeme yaptıysanız, devlet size üç yıl boyunca 2.740 TL'den toplam 8.220 TL ek katkı yapacak. **Dalkan Delican**

6327 sayılı kanunla bireysel emeklilik sistemi (BES) yeniden yapılandırılıyor. Temel değişik vergi indiriminden doğrudan devlet katkına geçilmesi... 17 Nisan 2012'de Başbakan Yardımcısı Sayın Ali Babacan'ın açıklamalarından sonra BES gündemi birden hareketlendi. Genel olarak olumlu karşılandı, bazı rahatsızlıklar dile getirildi. 6327 Sayılı Kanunun Geçici İkinci Madesiyle devlet katkısına hak kazanma esasına ek süre geldi.

Devlet katkısına ek süre ne demek?

Kanun 1 Ocak 2013 tarihinde devlet katkısı uygulamasına başlayacak. Bu tarihten önce BES sözleşmeleri olanlara devlet katkısından daha fazla pay verilecek! Daha fazla pay ek süreyle tahsis edilecek.

Uygulama nasıl olacak?

1 Ocak 2013 tarihinden önce bireysel emeklilik sistemine girdiyseniz ve 1 Ocak 2016 tarihine kadar BES'te kalırsanız 1 Ocak 2016 tarihinde devlet katkına ek süre ilave edilecek. Buna göre bireysel emeklilik sözleşmenizin başlangıç tarihi;

27 Ekim 2003 - 31 Aralık 2006 tarihleri arasında kurulmuş ise 01 Ocak 2013 tarihinden itibaren devletin bireysel emeklilik sistemine ödeyeceği katkı toplam paylarının yüzde 100'üne (Yaşınız 56'dan büyükse),

27 Ekim 2003 - 31 Aralık 2006 tarihleri arasında kurulmuş ise 01 Ocak 2013 tarihinden itibaren devletin bireysel emeklilik sistemine ödeyeceği katkı toplam paylarının yüzde 60'ına (Yaşınız 56'dan küçükse),

01 Ocak 2007 - 31 Aralık 2009 tarihleri arasında kurulmuş ise 01 Ocak 2013 tarihinden itibaren devletin bireysel emeklilik sistemine ödeyeceği katkı toplam paylarının yüzde 35'ine, 01 Ocak 2010 - 31 Aralık 2012 tarihleri arasında kurulmuş ise 01 Ocak 2013 tarihinden itibaren devletin bireysel emeklilik sözleşmenize ödeyeceği katkı toplam paylarının yüzde 15'ine hak kazanmış olacaksınız.

Net rakamlarla açıklayalım:

Örneğin 31 Aralık 2006 tarihinde bireysel emeklilik sözleşmesi yaptırdınız. 2013 - 2014 - 2015 tarihlerinde de devletin katkı tavanına uygun ödeme yaptınız. Bu rakam 2012 rakamlarına göre 10.962 TL'dir. Buna göre devlet size üç yıl boyunca 2.740 TL'den toplam 8.220 TL ek katkı yapacaktır. 1 Ocak 2016 tarihinde BES'ten ayrılacak olursanız devletin ödediği katkı payı getiri sağlamamış olsa bile yüzde 60'ına yani 4.932 TL'yi almaya hak kazanacaksınız. (Yaşınız 56'dan küçükse),

BES başlangıç tarihiniz 31 Aralık 2012 ise yukarıdaki örneğe göre devletin sizin hesabınıza ödeyeceği 8.220 TL'nin yüzde 15'i olan 1.233 TL'sini almaya hak kazanacaksınız.

Son söz olarak, bugün itibarıyla yaşınız 53 ve üzerindeyse, bireysel emeklilikte geçirdiğiniz süre 6 yıldan fazla ise katkı payı ödemelerinizi tavandan yapmanızda fayda var. Bu kategoriye giren katılımcılar asgari sürede azami fayda sağlayacaktır.

Sağlıkla kalın!

www.besliyorum.com

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 ✓
- Oto Cam Hizmetleri ✓



ASSIST LINE,
Türkiye genelinde
4500 hizmet
birimi ile
çalışmaktadır.

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

ASSIST LINE

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

BES acentesi olmanın tam zamanı

Eskiden BES satışına sıcak bakmayan elementer acenteler artık BES'e daha sıcak bakmak zorundalar. Çünkü yeni düzenlemelerle erken ayrılmalardan dolayı yaşanan müşteri memnuniyetsizliği bile ortadan kalktı...

Hangi elementer acente, mevcut müşterisine yeni bir ürün satarak gelirini arttırmak, uzun vadeli müşteri sadakati yaratmak istemez? Yeni BES'e kadar elementer acenteler "emeklilik" branşında da faaliyet göstermek istemiş zaman zaman bu girişimlerde bulunmuş ancak arzulan sonuçlara ulaşamamıştı. Bunun geçerli nedenlerini şöyle sıralamak mümkün:

Vergi uygulamaları:

Katkı paylarının gelir vergisinden düşülerek teşvik verilmesi, müşteri nazarında anlaşılması güç, uygulamalarında sorun yaşanan bir unsurdur. Birçok katılımcının vergisel avantajdan yararlanmadığı göz önüne alacak olursak büyük çoğunluğu oluşturan elementer acenteler "emeklilik" branşında faaliyet göstermediler.

Stopaj:

Ayrılmalarda ertelenmiş verginin (stopajın) tüm birikimlerden kesilmesi, elementer müşteriye anlatılması son derece zordu. Özellikle ödedikleri katkı payını vergiden indirmedikleri halde, ayrılmalarda toplam birikimden kesiliyor olması elementer müşteri mağduriyeti yaratıyordu.

Satışta yanlış uygulamalar:

Emeklilik şirketi çalışanları aracılığıyla satış ve pazarlama yapılması elementer acentelerin müşterilerini kaybetme ihtimalini barındırıyordu. Sebebi ise, emeklilik satış ve pazarlamasında agresif bir tutum sergilenmesi, iyi niyet kurallarına uyulmaması, ayrıca emeklilik



şirketi çalışanın ilerleyen bir dönemde bu müşteriye elementer teklifle gitme riski taşınması elementer acentelerinin taşıdığı endişelerdendi.

Hayat sigortacılığından gelen kaygılar:

BES'ten önce tecrübe edilmiş hayat sigortacılığından gelen olumsuz tecrübeler BES'te de aynı şeyler olabilir endişesine neden oluyordu.

Bilgi ve yönetim:

Emeklilik, elementerden apayrı bir uzmanlık gerektiriyordu.

Son maddeye kadar yaşanması muhtemel sorunlar yeni BES düzenlemeleri ile ortadan kaldırıldı. Bilgi ve yönetim anlamında yatırım yapmak isteyen elementer acenteler artık emeklilik branşına çok daha istekli bakmalı. Çünkü artık vergi indirimi yok. Onun yerine doğrudan devlet desteği var. Artık ertelenmiş vergi (stopaj) getiriden kesilecek ve sistemde kaldığı süre arttıkça kesinti oranı düşecek. Yeni BES'te müşteri mağduriyetinin gerçekleşme olasılığı çok daha zor olacak. Bu arada hayat sigortacılığındaki yeniden yapılandırmalar da hayat sigortacılığını tercih edilir kılacak.

Acenteler emekliliğe zaman ayırabilir mi?

Yeni BES’le emeklilik acenteliği alan elementer acenteler, bu yolla mevcut müşterilerine birikim yapmalarını sağlayarak, uzun vadeli müşteri sadakati yaratılabilir. Peki sorun olarak dillendirdiğimiz bilgi ve yönetim’deki problem nasıl aşılr?

Temel sorun şu; Bir elementer acente kendi iş yükü içerisinde emeklilik branşına zaman ayırabilecek mi?

Bu sorunun çözümüne geçmeden önce, acentelerin elementer branşta rekabetten kaynaklanan önemli bir problemine kısaca göz atalım...

Acentelerin en önemli sorunu sigorta şirketlerinin aynı teminatlara farklı prim uygulamaları. Bu noktada müşteri kaybı yaşanması ise son derece muhtemel. Peki, bu sorun nasıl aşılr? O yıl daha cazip fiyat veren sigorta şirketinden acentelik talep edebilir. Bu bir yöntem olarak öne çıkıyor. Ama takip eden yıl başka bir sigorta şirketi daha uygun fiyat verirse ne olacak? Her yıl yeni bir sigorta şirketinden acentelik mi alacaklar? Her acentelik tesisi için ayrı bir masraf, ayrı teminatlar söz konusu. Peki acentelerin mali gücü buna müsait mi? Sigorta şirketleri acentelik vermekte istekli olabilirler ama üretim hacmi yeterli değilse durum sevimsizleşiyor. Bir de üzerine tahsilat sorunu yaşayan bir acenteyseniz faaliyete devam etmeniz çok kolay değil. Bu tabloda önceki yıl üretim hacmini yakalayabilerseniz şanslısınız. Emeklilik buna çözüm olabilir mi? Evet, olabilir. Çünkü emeklilik branşında müşteriyle yani katılımcıyla ilişkiniz doğru anlatılmışsa en az on yıl üzerine kurulu... Emekliliği doğru tanımlar, müşterinizi ikna eder BES müşterisi yaparsanız, prim farkları çok yüksek değilse elementer poliçesini sizden yapmaya sıcak bakacaktır. Çünkü siz müşteriniz için para

biriktirmesine vesile oluyorsunuz. Emeklilik portföyüyle ilgili belirli periyotlarda bilgi de veriyorsanız, yani memnuniyet sağlamayı temel teşkil ediyorsanız, müşteriniz elementer poliçesi için daha uygun bir fiyat aramak yerine hem elementerde hem de emeklilikte sizinle birlikte hareket etmek isteyecektir. Bunun birçok nedeni var! Birincisi, hem varlık sigortaları için, hem de birikimleri için sadece acentesiyle yani sizinle görüşecektir. Her bir varlığı ve emekliliği için farklı kişileri aramaktan kurtulacaktır. Burada güven temel unsur. Bu sağlanırsa elementer anlamda da en az on yıllık bir müşteriniz var demektir. İkincisi ise elementer sigortada acente sadece bir maliyet kalemidir. Her yıl karşısına prim tahsilatı olarak çıkarsınız. Ta ki hasar anına kadar. Hasar söz konusu değilse ödenen primler süre sonunda sigorta şirketinde kalır. Ama emeklilik öyle mi? Aksine her görüşmenizde birikimleri hakkında bilgi vermeniz durumunda bunun bir gider olmadığını, ödemelerin servete doğru gittiğini göstermiş olursunuz. Müşterinin acente algısını göreceli olarak değiştirme şansınız olur. Bunun yanında müşterinizin bir hasarla karşılaşması durumunda kötü gün dostu olarak zaten yanındaydınız. Emeklilikle iyi günlerinde de yanında olmanız söz konusu olur. Burada aklınıza gelen temel soruna tekrar dönelim: “Müşteriyi poliçeye ikna et, tahsilatını takip et, yeni müşteri ara, bu arada emekliliğe nasıl zaman ayırabiliriz? Üstelik emeklilik başka bir uzmanlık konusu, bir acente tüm bunları aynı anda nasıl yapabilir?” Bu haklı bir soru, emeklilik sektörünün duayenlerinden Nihat Zoral, bu konuyu şöyle tanımlıyordu. “Biri diş doktoru, diğeri ise göz doktoru!” Evet “BES” ayrı bir uzmanlık konusu... Bize göre bunun

Besliyorum.com ekibinden Dalkan Delican BES’in acentelere sağlayacağı avantajları şöyle değerlendiriyor: “Müşterilerinizle uzun vadeli ilişki kurmak, müşteri sadakati yaratıp, onların birikim sahibi olmasını sağlamak, emeklilikte olduğu kadar, elementerde de kazançlı çıkmanızı sağlayacaktır. Aynı müşterinizin birden çok ihtiyacını karşılarken birden fazla gelir sağlamanızı kolaylaştıracağı gibi, müşterinizi kaybetme riskinizi de minimize edecektir”.

tek çözümü var. O da “kurumsallaşma!” Acentelerin BES konusunda yetkinliğini arttırması, BES branşı için ayrı bir kadro yaratması gerekiyor. Bu kadronun ilk birkaç yıl için bir-iki kişiyi geçmesi gerekmiyor. Önemli olan bu hizmeti verebildiğinizi elementer müşterilerinize söyleyebilmek ve hakkıyla yerine getirebilmek. Bunun da önemli bir faydası var. Örnekle açıklayalım; Kaskosunu yaptığınız bir müşteriniz var ama emeklilik branşında faaliyette bulunmuyorsunuz. Rakip acente ise hem emeklilik hem de elementer branşta faaliyet gösteriyor. Siz emeklilik branşında faaliyette bulunmadığınız için müşteriniz BES sözleşmesini o acente aracılığı ile yapıyor. Artık rakip acentenin müşterinizin kapısından içeri girmiş bir ayağı var. Kaskosunu yapmak için her yıl müşterinize teklif vermeye hazır. Ve siz müşterinizle önemsiz bulduğunuz bir sorun yaşıyorsunuz. Müşterinizi kaybetme riskiniz önceki yıllara göre çok daha yüksek!

Bu yazı, Besliyorum.com ekibi tarafından hazırlanmıştır.

Niş pazarların yatırımcısı geldi!

Almanya'nın köklü sigortacılarından VHV Grubu, Nart Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nin yüzde 40 hissesini satın aldı. Avrupa'daki kârsızlık nedeniyle yurtdışına odaklanan VHV'nin Suudi Arabistan'da takaful yatırımı da bulunuyor... Mert Yılmaz / myilmaz@finansgundem.com

“Yabancı bir ülke, yabancı bir kültür, bizim gibi küçük bir şirket için Türkiye’de sigorta işi riskli bir iş olabilir ama yatırıma da ihtiyacımız vardı...” Türkiye’ye yatırım yapma kararını nasıl aldıklarını bu sözlerle açıklıyor VHV Grubu’nun İdare Meclisi Başkanı ve CEO’su Uwe Reuter. Almanya’da 10 yıllık devlet kağıtlarının bile yüzde 1.5 faiz getirdiğini hatırlatan Reuter, “Avrupa’da kâr edemiyoruz. Gelirlerimizi artırmak için Türkiye’ye yatırım kararı aldık” diyor.

Nart Sigorta ve Reasürans Brokerliği’ne yatırım yapmadan önce 2 yıl Türkiye sigorta pazarı hakkında bilgi toplayan VHV, ne tesadüftür ki bilgi almaya geldiği ilk şirket olan Nart’a ortak olmaya karar vermiş. Reuter, Nart’ı seçmelerinin nedenini şöyle açıklıyor: “Her ne kadar Türkiye pazarında hızlı büyüme potansiyeli olsa da kârlılığın düşük olduğunu gördük. Ancak grubumuzun yatırım şirketi, broker piyasasının daha kârlı olduğunu düşündü ve Nart’ın 13 yıllık geçmişi boyunca sağladığı olağanüstü başarı performansı ve kârlılığı yatırım yapmamamızı sağladı.”

Almanya’nın en eski sigorta şirketlerinden VHV Group, yatırım şirketi VHV

Vermögensverwaltungs AG aracılığı ile Türkiye’nin ilk sigorta brokerlarından Nart Sigorta ve Reasürans Brokerliği’nin yüzde 40’ını satın aldı. İstanbul’daki ortaklık kutlamasının ardından Nart’ın yönetimine Almanya inşaat sektörünün genç ve başarılı ismi Dietrich Werner’e emanet edildi. Genç Werner, piyasayı derinlemesine anlayabilmek için şimdiden Türkçe öğrenmeye başladı bile...

Hedef sektör: İnşaat

Satıştan oldukça memnun görünen Nart Grubu’nun Kurucu Başkanı ve CEO’su Levent Nart, başlıca amacın Nart’ın Avrasya ve Ortadoğu’da kendi ofisleriyle gelişimini desteklemek olduğunu söylüyor. Bölgesel güç olma isteklerini vurgulayan Levent Nart, bu stratejik işbirliğinin amacını şöyle özetliyor: “Birtakım brokerler burada ofisler açıyor. Aslında en az onlar kadar müşterilerimize ilgi gösteriyoruz. En az onlar kadar know-how’ımız var. Niye uluslararası grupların ve Türk sanayicilerinin yanında komşu ülkelerde; Ortadoğu’da, Avrasya’da, Kafkasya’da, Balkanlar’da bölgesel bir güç olmayalım diye düşündük. VHV de bu hedeflere ulaşmamızda en büyük destekçimiz

olacak.”

Güç birliğinin hedef sektörü ise inşaat. Nitekim Türkiyeli müteahhitlerin yurtiçi ve çevre ülkelerdeki ihtiyaçlarını karşılamak için VHV’nin bu alandaki know-how’ı ve Nart’ın bölgedeki deneyimi birleşecek. Öyle ki Nart, bu ortaklık sayesinde VHV Grubu’nun Almanya’daki inşaat sigortalarındaki deneyiminden yararlanarak brokerlik pazarında payını yüzde 10’a, inşaat sigortalarında ise yüzde 20’ye çıkarmayı hedefliyor.

Özetle bu ortaklıktan iki taraf da karlı çıkacak. Nart bölgesel bir oyuncu olmak için finansman ve know-how sağlarken, VHV de Avrupa’daki kârsızlığı dışarıda yeni yatırım fırsatlarıyla telafi edecek. “Nart ile amaçlarımız örtüşüyor.

Ortağımızla birlikte Türkiye’ye komşu pazarları inceleyerek kârlı gördüğümüz ülke ve şehirlere yatırım yapmaya hazır olacağız” diyen Reuter, bu doğrultuda Türkiye’de yeni ofisler açacaklarını, faaliyetleri Kafkasya, Ortadoğu ve Yakın Doğu’ya doğru genişleteceklerini vurguluyor.

VHV, Türkiye sigorta piyasasındaki kârsızlığın da etkisiyle doğrudan sigorta işine girmeyecek. Reuter, daha çok çevre bölgelerdeki inşaat-taahhüt

Avrupa’da hayat sigortaları tehdit altında

Avrupa’da yaşanan ekonomik sıkıntılar kaçınılmaz olarak sigorta şirketlerini de etkiliyor. VHV Grubu CEO’su Uwe Reuter, krizin etkilerini şöyle anlatıyor:

“Özellikle sigortacılığın hayat branşını ele aldığımızda negatif etki yarattığı bir gerçek. Daha önce uzun vadeli hayat sigortalarında, hayat

sigortası yatırımcılarına Almanya için yüzde 3.5’lere kadar getiri sağlıyorduk. Ancak bugün 10 yıllık devlet kağıtları bile yüzde 1.5 faizle piyasaya sunuluyor. Yüzde 1.5 faizle artık yüzde 3.5 getiri sağlama imkanımız yok. Bu durum müşterilerin hayat sigortasına bakışını değiştirebilir. Elementer sigortada ise krizin büyüme

anlamında etkisi var. Finansal gelirler düştüğünde biz de sigorta primlerini satılabildiği ölçüde yukarı çekmeye çalışıyoruz. Tabii ki toplam hasarla orantılı olarak... Dolayısıyla elementer branşta krizin sadece büyüme açısından etkisi var. Ancak hayat sigortası kadar kötü etkilenmedi.”



Levent Nart

Uwe Reuter

işlerine odaklanacaklarını söylüyor: “Bizim için pazardaki ilgi çekici konulardan biri Türk inşaat sektörünün çok büyük ve başarılı uluslararası ilişkilere sahip olması. Bildiğiniz gibi grubumuzun inşaat sigorta şirketi, Alman sigorta pazarının inşaat ve proje sigortalarında yüzde 18 pazar payıyla Avrupa’nın bir numarası konumunda. Almanya pazarındaki üretimimizin yüzde 80’i bağımsız brokerlar tarafından yazılıyor. Türkiye’deki inşaat sektörünün dünya pazarındaki öncü rolünü dikkate aldığımızda Nart Brokerlik kanalıyla bu konuda önemli bir know-how kazanacağımızı düşünüyorum. Şirketimizin bu alanda uzun yıllara dayanan tecrübesi ve iş yapış şekli mutlaka Nart Sigorta ve Reasürans Brokerliği’nin Türk inşaat ve proje sigortalarındaki başarısının artmasını sağlayacaktır. Nart, halen brokerlik pazarında yüzde 5, inşaat sigortalarında ise yüzde 10 pazar payına sahip. Levent Nart’ın ifadelerine göre bu pazar payının 2 katına çıkması söz konusu.”

Yeni yatırımlar olabilir

Nart Sigorta ve Brokerlik, VHV Grubu için şimdilik ufak bir girişim olarak görülebilir. Ancak hem çevre ülkelerdeki yatırım fırsatı arayışları hem de VHV’nin Suudi Arabistan’daki takaful sigortasına yaptığı yatırım ciddi bir potansiyele işaret ediyor. Şeriat kurallarına uygun, yani faizsiz bir sigorta ürünü olan takaful, bilindiği gibi Suudi Arabistan, Endonezya gibi İslami ekonominin yaygın olduğu

bölgelerde önemli büyüme potansiyeli taşıyor. Bu niş pazarı çoktan fark eden VHV, Türkiye ve çevre ülkelerinde ise inşaatı büyüme alanı olarak kendisine seçiyor.

Reuter, “Öncelikle hedefimiz, Nart Sigorta ve Reasürans Brokerliği’nin hissedarı olarak ana hissedarlarımızla birlikte Türkiye pazarındaki kârlı büyümeye katkı sağlamak” diyor. Ancak önümüzdeki dönemde Nart ile birlikte karar alarak gerek stratejik gerek karlılık ve büyüme açısından uygun gördükleri pazarlara yatırım yapabileceklerini de sözlerine ekliyor. VHV Group’un bazı sigorta alanlarına girmeyeceğini söyleyen Reuter, yatırım stratejilerinin ipuçlarını da şöyle veriyor:

“Bazı sigorta alanlarına girmek istemiyoruz. Bunlardan biri sağlık sigortaları. Motor sigortaları ve ticari nakliyatlar da hiçbir zaman kârlı olmamıştır.”

VHV Group’un sahiplerinin aynı zamanda müşterileri olduğunu hatırlatan Reuter, “Hissedarlarımıza kâr payı ödemek zorunda değiliz. Kısa vadeli kâr maksimizasyonuna odaklanmıyoruz. Bu yüzden uzun vadeli başarıya odaklanacağız” diyor.

175 yıllık geçmişi var

Almanya’nın en eski sigortacılarından VHV Grubu’nun hayat dalındaki şirketi Hannoverische Leben 1837 yılında, elementer dalda faaliyet gösteren VHV Versicherungen ise 1919’da kuruldu. Grubun bugün 3.3 milyon müşterisi, 8.2 milyon sigorta poliçesi, 2 milyar 378 milyon euro brüt prim geliri var. 2 bin 796 çalışanı ve 14 bin aracısıyla VHV Grubu, gayrimenkul ve kaza sigortasında Alman sigorta brokerleri tarafından ilk tercih edilen firma. Halen 300’e yakın şirketin faaliyet gösterdiği Alman sigorta pazarında ilk 15’te yer alan VHV Grubu’nun Avusturya’da bağlı kuruluşu; İsviçre ve İtalya’daki sigorta firmalarında hisseleri;

Belçika, Fransa ve İspanya’da ise işbirlikleri bulunuyor.

“VHV Allgemeine Versicherung AG” ve “Hannoversche Lebensversicherung AG” şirketleri, S&P tarafından A “outlook stable” notlandırmasına sahip. VHV Grubu, birkaç sigorta şirketinin birleşiminden oluşuyor. Her oluşum kendi pazarlarındaki uzmanlıklarıyla bağımsız hareket ediyor. Grup şirketlerinin inşaat ve proje sigortalarında yüzde 18, araç sigortalarında yüzde 4.4, direk hayat sigortalarında yüzde 0.84 pazar payı var. Teminat mektubu (surety bond) sigortalarında ise 60 milyon euro’luk prim hacmiyle dördüncü sırada yer alıyor.



Sigorta sayesinde yeniden doğdu

Restoranı 3 yılda iki kez yandı. Her defasında aynı şekilde dekore etti. “Sigorta olmasaydı bunu yapamazdım” diyen Özen Kulaçoğlu, Beyoğlu’ndaki Çin Çin Restaurant’ıyla misafirlerine özgün Çin yemekleri sunuyor...

İstanbul Beyoğlu’ndaki Zambak Sokak’ta 3 yıldır hizmet veren Çin Çin Restaurant, çoğumuz fark etmeden önünden geçsek de farklı lezzetlere açılan bir kapı. Çin mutfağının Türk ağız tadına uygun seçenekleriyle hizmet veriyor, kapısından bir gireni adeta müdavim yapıyor. Çin böreği, ekşi soslu tavuk, acılı ekşili çorba, mantı ve kızarmış dondurma Çin Çin’in en beğenilen yemekleri arasında...

Özen Kulaçoğlu, Çin yemeklerini sevdiği için açmış Çin Çin

Restaurant’ı. Ama öyle bodoslama girmemiş bu işe. Restoranı açmadan önce Çin yemekleri kursuna katılmış. Şimdi Çin’den gelen ustalarının yanında kendi de yemek yapıyor. Serviste çalışanlar da Çin yemekleri konusunda özel eğitim alıyor. Kulaçoğlu, “Ülkemizde Osmanlı mutfağı çok baskın durumda. İnsanlarımız sanki döner kebab dışında başka bir şey yenmezmiş gibi önyargıyla yaklaşabiliyor” diyor. Ardından da kullandıkları malzemelerin çoğunun yerli yemek kültürüyle birebir aynı

olduğunu ekliyor.

Kulaçoğlu’na göre Çin yemeklerinin yerli yemek kültüründen farkı pişirme yöntemi ve lezzetinde saklı: “Az piştiği için kesinlikle daha sağlıklı. Çünkü besin değerleri ölmüyor. Restoranımızda sadece 4 dakika içinde aynı malzemelerle yemek yapılabilir. Yani aslında yemek hazırlamanın saatler gerektiren bir seremoni olmadığı burada ortaya çıkıyor. Hem bu şekilde daha lezzetli oluyor.”

Çin mutfağının en önemli özelliklerinden biri de yemeklerin sipariş üzerine

“Buraya gelerek ‘Köpek eti var mı’ diye soranlardan çok sıkılıyorum. Biz Çin mutfağının Türk damak zevkine uygun yemeklerini sunuyoruz.”



Özen Kulaçoğlu

yapılması. Yani beklemeden, sağlıklı ve hızlı bir şekilde hazırlanıyor olması. Bu yüzden restoran olmasına rağmen fazla beklemeden hızlı servis yapılabilir.

Keşfetmekten çekiniyoruz

Çin Çin Restaurant’ın müşterileri oldukça çeşitlilik gösteriyor. Sinema, tiyatro sanatçıları ve müzisyenlerden ofis çalışanlarına, turistlerden öğrencilere farklı kesimler daimi müşterileri arasında yer alıyor. Ancak Kulaçoğlu, genel olarak yerli müşterilerin yeni tatları denemekten çekindiğini söylüyor. “Denemekten çekiniyoruz, meraklı bir toplum değiliz. Durup da bir münüye bakma zahmetine katlanmıyoruz. Biz bu restoranı açarken herkesin yemek yiyebileceği bir yer olarak kurguladık” diyor. Kapıdan girip de yemekleri beğenmeye neredeyse hiç rastlamadıklarını

söylüyor Kulaçoğlu. Özellikle de yurtdışında bulunan, yabancı mutfaklara aşina olan müşteriler Çin Çin Restaurant’ı tercih ediyormuş. Kulaçoğlu, yabancı lezzetleri deneyen insan sayısı arttıkça Çin mutfağının yıldızının daha da parlayacağına inanıyor.

Her şey restoranda üretiliyor

Çin Çin Restaurant’ın önemli bir özelliği de Çin mutfağına özgü tofu ve özel sosları kendi bünyesinde üretmesi. Noddle denilen Çin makarnasını da eylül ayından itibaren restoranda üretmeye başlayacaklarını söyleyen Özen Kulaçoğlu, “Genelde restoranlar noodle’i kendileri yapmıyor. Biz noodle’i taze olarak hazırlayacağız ve dışarıya da satacağız” diyor. Mantı çeşitlerinden tofuya, tüm soslara kadar tüm orijinal mutfak malzemelerin üretildiği Çin Çin, adeta bir “butik restoran” görümünde.

Kulaçoğlu, “Sadece tavuk, et ve sebzeyi dışarıdan alıyoruz. Kalan her şeyi burada yapıyoruz” diyor.

İki kez yandı, aynısını yaptı

Özen Kulaçoğlu, restoranı açtığı günden itibaren işyeri paket sigortası kullandığını söylüyor. Nitekim bu tedbirin faydasını yaşayarak görmüş. “Restoranımız açıldığından bu yana iki kez yangın tehlikesi atlattık. Sigorta sayesinde ikisinde de yeniden aynı şekilde dekore edebildik. Böylece işyeri sigortasının ne kadar önemli olduğunu bir kez daha anladım” diyor. Restoranlara özel bir işyeri sigortası kullanan Özen, hem çalışanların hem de müşterilerin bu poliçeye dahil edildiğini, sigortanın restoranda meydana gelebilecek kaza, yaralanma gibi riskleri de kapsadığını vurguluyor:

“Sonuçta insan faktörü işin içinde.

Gözden kaçan risklerin sonucuna siz katlanmak zorundasınız. Sigorta büyük bir rahatlık. Kapıyı kapatıp gittiğimde olabilecek risklere karşı rahat uyuyorum. Tüm işyerleri için sigorta öncelikli konu olmalı.”

Kulaçoğlu, kendisi için de ayrıca özel sağlık sigortası yaptırmış. “Türkiye’nin şartları ve hastanelerin durumu belli. Benim iyi olmam restoran için de şart. Bu yüzden kendi sağlığım için de sigorta yaptırdım” diyor.





İşyerinde nasıl kalori harcanır?

Öğleden sonra gelen açlık hissinizi bastırırken sonrasında pişmanlık duymayacağınız, her biri 200 kalori altında olan sağlıklı atıştırmalık önerileri... **Burcu Aydın** / Bütüncül Sağlık ve Beslenme Uzmanı

Her gün değişik atıştırmalıklar deneyerek beyninizin yediklerinizden sıkılmasına engel olun.

Ara öğünler sağlıklı beslenmenin önemli bir parçasını oluşturur. Sağlıklı atıştırmalıklar özellikle öğleden sonra enerjisi azalmaya başlayan vücudunuza ihtiyacı olan enerjiyi verirken akşam yemeklerinde fazla yemek yemenizi de engeller. Sağlıklı bir ara öğün lif, protein, kaliteli karbonhidratlar ve sağlıklı yağlardan oluşmalıdır.

Protein

Protein vücutta büyümeyi ve gelişmeyi sağlar. Günlük önerilen miktar 2-3 porsiyon protein tüketimidir. Proteinler uzun aminoasit zincirlerinden oluştuğu için vücutta sindirimi ve parçalanması uzun sürer. Bu nedenle uzun süre tok hissetmenizi sağlar. Protein kaynağı ara öğün önerilerim az yağlı veya yağsız peynir, yoğurt, yağsız ton balığı konservesi, ızgara tavuk eti, kuruyemişler, çekirdekler ve fıstık ezmesi.

Kaliteli Karbonhidratlar

Karbonhidratlar vücudun ana enerji kaynağıdır. Günümüzdeki popüler yüksek proteinli diyetler karbonhidrat tüketimini vücudun ihtiyacının da çok altında değerlerde tutuyor (yüzde 40-60). Oysa kalp sağlığı ile ilgili yapılmış pek çok çalışmada ünlü bilim insanları yüksek karbonhidratlı diyetlerle yüz güldürücü sonuçlar elde ediyor. Buradaki anahtar cevap hangi

karbonhidrat tipini diyetinizde tükettiğiniz. Beyaz ekmek, beyaz un ve şekerle yapılmış tüm ürünler basit karbonhidratlar grubuna giriyor. Vücudunuzda hızla parçalanıp kan şekerinizi aniden yüksek değerlere çıkarıyor. Kontrolsüz yüksek seyreden şeker düzeyleri bugün pek çok hastalığın nedeni olarak gösteriliyor. Sebzeler ve tam tahıllı unla yapılmış yiyeceklerde bulunan kaliteli kompleks karbonhidratlar yavaşça parçalanıp kan şekerini kontrollü olarak yükseltiyor. Kaliteli karbonhidrat önerilerim; havuç, kereviz sapı, salatalık, buharda pişirilmiş mevsim sebzeleri, tam tahıllı krakerler, yulaf ve granola.

Yağ

Sağlıklı bir ara öğün yağ içermeli, A, D, E ve K vitaminlerinin emilebilmesi için yağlı yemekler yemeniz gerekiyor. Ancak buradaki anahtar kural yediğiniz yağın tipini ve miktarını doğru belirlemeniz. Yağlar kalori içeriği çok yüksek bir besin grubu, kalori miktarları karbonhidrat ve proteinlerin yaklaşık 2 katıdır. Örneğin 1 kaşık zeytinyağı yaklaşık 150 kalori içerir. O yüzden yediğiniz paket yiyeceklerin etiketlerini mutlaka kontrol edin. Doymuş yağ ya da trans yağ içeren ürünleri asla kullanmayın. Sağlıklı yağ içeren ara öğün önerilerim çekirdek, badem, ceviz, zeytin, fıstık ezmesi ve avokado.

Lif

Günlük yeterli miktarda lifli gıda tüketerek kalp hastalığı, diyabet, hiperkolestrolemi ve bağırsak kanserini engelleyebileceğinizi biliyor muydunuz? Lifin suda eriyen ve erimeyen formları vardır. Suda erimeyen formu sağlıklı bağırsak alışkanlıkları için gereklidir ve tam tahıllarda, çekirdekte, sebze ve esmer pirinçte bulunur. Suda eriyen formdaki lifler ise bitkisel kaynaklarda bulunur; yulaf, elma, çilek, fasulye, kuruyemişler bunun en iyi örnekleri. Suda eriyen lifler kan kolesterol ve kan şekerini dengede tutmayı sağlar. Harvard Üniversitesi Halk Sağlığı bölümünün öner-



diği günlük lif alım miktarı 30 gramdır. Yiyeceğiniz paket yiyeceklerin etiketlerini kontrol edin, porsiyon başına en az 5 gram lif içermesine özen gösterin. Lif içeriği yüksek olan sağlıklı ara öğünler için elma, tam tahıllı krakerler, yulaf, granola, çilek, havuç, humus, kereviz sapı ve badem ezmesi önerilebilir.

Öneriler:

- Günde 1 veya 2 kez sağlıklı ara öğün tüketmeniz metabolizmanızı hızlandırır, ana öğünlerde tokluk hissi vererek günlük toplam kalori alımınızın azalmasını sağlar.
- Her gün değişik atıştırma seçenekleri deneyerek beyninizin yediklerinizden sıkılmasına engel olun.
- Yiyecek etiketlerini daima inceleyin. Üzerlerinde yazan kalorisi düşük ibaresi her zaman doğru olmayabilir.
- Bir ara öğünde farklı yiyecek gruplarını birleştirin. Kaliteli karbonhidratların yanında protein yiyerek uzun süre tok kalmanızı sağlarsınız.

Sizin için hazırladığım öğleden sonra gelen açlık hissinizi bastırırken sonrasında pişmanlık duymayacağınız, her biri 200 kalori altında olan birkaç sağlıklı atıştırma önerilerim şöyle:

1) Tam tahıllı kraker ve fıstık ezmesi

5 adet küçük tam tahıllı kraker ile yarım çorba kaşığı fıstık ezmesi. Ortalama 193 kalori olan bu atıştırma ile 5 gram lif alacaksınız. Kompleks kaliteli karbonhidrat ve proteini birlikte aldığınız için de kan şekeri seviyenizi koruyup uzun süre tokluk hissedeceksiniz.

2) Meyve ve az yağlı yoğurt

Organik mevsim meyvelerini gökkuşağı renklerinde tüketin. Özellikle kırmızı meyveler iyi bir lif kaynağı ve yaşlanmayı yavaşlatan antioksidan bombasıdır. Bir porsiyon meyve ile ortalama 70 kalori alırsınız. Yanına ilave edeceğiniz 1 porsiyon yağsız yoğurt yaklaşık olarak 90 kalordir ve mükemmel bir protein, kalsiyum ve D Vitamini kaynağıdır.

3) Patlamış mısır

Yağsız olmasına özen gösterin. 1 kap yağsız patlamış mısır ile 100-150 kalori alırsınız. Bu atıştırma ile



günlük ihtiyacınız olan tam tahılın üçte birini karşılamış olursunuz. Tuzlu seviyorsanız metabolizmanızı hızlandıran baharatlarla, tatlı seviyorsanız esmer şeker ve tarçınla tatlandırabilirsiniz.

4) Kuruyemişler

Özellikle ceviz, badem gibi kuruyemişler ile kalp sağlığınız için gerekli sağlıklı yağlardan yeterli miktarda alırsınız. Kuruyemişler ayrıca yüksek oranda cilt dostu E vitamini, kemik dostu kalsiyum, magnezyum, potasyum, protein ve lif içerirler. 12 adet badem veya 12 adet ceviz yarısı yiyerek yaklaşık 200 kalori almış olacaksınız.

5) Humus ve pita

1 tam tahıllı pitanın yarısı ve 1 çorba kaşığı humusu atıştırma olarak yiyebilirsiniz. Humustaki nohut önemli bir lif, kaliteli karbonhidrat ve bitkisel protein kaynağıdır. Lif içeriği ile kolesterolünüzü düşürür ve kalp sağlığını korur.

6) Çiğ sebze ve yoğurt

Havuç, kereviz sapı, minik domatesler gibi organik mevsim sebzeleri bol su ve lif içerikleri ile kolayca doymanızı sağlar. Yanında tüketeceğiniz yağsız yoğurtla sebzelerden alacağınız kaliteli karbonhidratları proteinle kombine ederek kendinizi daha uzun süre tok hissedeceksiniz. Yoğurdunuza baharat ekleyerek, metabolizmanızı daha çok hızlandırabilirsiniz.

Bir tek resim yapamıyorum!



Bir sigorta şirketinin genel müdürü hobileri için ne kadar zaman ayırabilir? Söz konusu Serhat Süreyya Çetin'se sorun yok. O motora da biniyor, dağa da çıkıyor, mağaraya da iniyor, denize de dalıyor yelken de açıyor. Hatta tarımla uğraşıp arıcılık bile yapıyor...

Motosikletle İstanbul'dan Trabzon'a gidecek kadar özgür ruhlu; yüzme bilmeden denize dalecek kadar cesur; herkes kedi ve köpek beslerken arı yetiştirecek kadar sıra dışı... Evet, Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin'den bahsediyoruz. Sektörün on parmağından on marifet, bir koltuğa iki değil dört beş karpuz sığdırabilen acar yöneticilerinden Çetin'i anlatmaya sayfalar yetmez.

Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih - Coğrafya Fakültesi Sosyoloji Bölümü'nü bitiren Çetin, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde işletme yüksek lisans eğitimi aldı. Ardından İstanbul

Aydın Üniversitesi'nde işletme doktorası yapıyor. İş hayatına ise 1994 yılında Türk Hava Yolları'nda başlayan Çetin, Yapı ve Kredi Bankası'nda 10 yıl kurumsal bankacılık alanında yöneticilik yaptı. 2006 yılında katıldığı Güneş Sigorta'da önce mali işler genel müdür yardımcısı, sonra satış ve pazarlama genel müdür yardımcısı görevlerini üstlendi. Şubat 2011'den bu yana da Güneş Sigorta Genel Müdürlüğü'nü yürütüyor. Kariyer merdivenlerini bu şekilde tırmanan Çetin'i bu kez özel yaşamıyla dergimize konuk ettik. Nasıl bir yönetici? İş dışında neler yapıyor? İstanbul, Çetin için ne ifade ediyor?..

Motosiklet hastası

Hemen belirtelim, Serhat Süreyya Çetin tam bir motosiklet hastası. Hafta sonları acente ziyaretlerine motosikletiyle gidiyor. Hatta bu yıl Trabzon'da düzenlenen acenteler toplantısına İstanbul'dan motorla gidecek kadar usta bir sürücü. Peki bu merak nasıl başlamış?

"Motosiklet her zaman istediğim bir ulaşım aracıydı ama almaya fırsat bulamamıştım" diyor. Ardından da bu tutkusunun gelişimini şöyle anlatıyor:

"İnsanlar genelde çocuk sahibi olunca motorunu satar. Bana ise kızım 2009'da doğduğunda almak nasip oldu. Zamanla sürüşte uzmanlaştım ve geçen yıl nihayet hayalimdeki daha büyük motora sahip oldum. Motor kullanmak benim için sonu olmayan bir zevk gibi. Her fırsatta motor kullanmaya çalışıyorum. Motosikletimle her yıl uzun yolculuklara çıkıyorum. Geçen yıl Güneş Sigorta acentelerinin Ege'de yaptıkları toplantıya motosikletimle gittim. Bu yıl da aynı şekilde Trabzon'a..."

Makam arabası ve özel sürücüsü varken bir insan bin 500 kilometrelik yolu neden motosikletle gider ki? "Bunun bir cevabı yok. Bir günde ne kadar uzağa gidilebileceğini ölçtüm" diyor gülerek.

Zirveden mağaranın dibine...

Serhat Süreyya Çetin'de hobi çok. Öyle ki bazen hangisi yapacağını şaşırıyor. Doğa sporları bunlar arasında önemli bir yere sahip. Bu da bankacılık sektöründe çalışırken aldığı arama-kurtarma eğitimlerinden edindiği bir hobi. "Dağcırımı diyemem ama birkaç dağa tırmanmışlığım var" diyor. Çetin'e göre doğa sporları yaparken gerçekten adrenalini yaşamak gerekiyor. Bu yüzden dağa çıkmakla yetinmeyip arkadaşlarıyla birlikte birkaç mağaraya da girmiş. Doğa sporlarıyla özgürlük hissini gerçekten hissetmenin mümkün olduğunu düşünüyor.

Tabii bu tür hobiler büyük fedakarlık istiyor çünkü zaman ayrılması gerekiyor. Çetin'e göre doğa sporları çok kışkanç bir hobi. Çünkü hayatınızda başka bir şey olsun istemiyorlar. Ama o bu konuda kendini çok şanlı görüyor. Çünkü eşiyle Yapı Kredide çalışırken arama/kurtarma çalışmaları esnasında tanışmışlar. Bu sayede hobilerin kışkançlığını biraz idare edebildiklerini düşünüyor.

Yelken takımının mimarı

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin'in yelken merakı da var. Yaklaşık 6 yıldır bu sporu yapıyor. Yani eşi sayesinde tanıştığı bu hobisinde de yalnız değil. "Denizi ve doğa sporlarını seviyorduk. Böylece karadan ayrılıp denizi de keşfettik" diyor. Çetin'in bu hobisi, Güneş Sigorta'da çalışmaya başlayınca Güneş Sigorta Yelken Takımı'nın kurulmasına da vesile olmuş. Çetin, "Dünyanın en güzel şehrinde oturuyoruz," dese de her sorumlu insan gibi yakınmadan geçemiyor: "Deniz deyince insanlarımızın çoğu sadece kenarında çekirdek çıtlatmayı anlıyor. Denize yönelik hobiler aslında çok da zengin işi değil. Güneş Sigorta çalışanlarına bu fırsatı sunmak ve bu hobiye genişletmek bana ayrı bir keyif verdi. Çünkü insanların genelde çok fazla özgür olmadığını görüyoruz."

"İstanbul çalıştığım şehir"

Serhat Süreyya Çetin, 1998 yılından bu yana İstanbul'da yaşıyor. Ama İstanbul'u çok az bildiğini söylüyor. Neden öğrenemediğini de şöyle anlatıyor: "İstanbul benim için hep çalıştığım şehir oldu. Hafta içi İstanbul'da çalıştım, hafta sonları ise hep yakın yerlere kaçtım. İstanbul'u çok bilmesem de boğazda yelken yapan mutlu azınlıktan biri olmak bana ayrı bir keyif veriyor." Yüzmeyi geç, dalmayı ise erken öğrenmiş Çetin. Yüzme bilmeden denize dalacak kadar cesaretli olduğunu itiraf ediyor. Yüzmeyi geç



öğrenmiş çünkü tatile gidecek zamanı olmamış. Bu yüzden dalış yapmayı yüzme bilmeden öğrenmiş. "Denizin dibinde ne var diye çok merak ediyordum. Bir gün bir dalış okuluna gittim. 'Yüzme bilmiyorum. Bana dalış yapmayı öğretebilir misiniz' diye sordum. 'Teorik olarak sıkıntı yok' dediler. Kursu tamamlayıp Saros Körfezi'ne dalışa gittik" sözleriyle anlatıyor bu macerasının başlangıcını. İlk dalışla birlikte hayata bakışı değişmiş Çetin'in. Denizin derinliklerindeki zenginliği görünce bir tutku haline gelmiş dalış. O günden sonra da fırsat buldukça dalmış. Herkese de tavsiye ediyor.

Evde ekmek yapıyor!

Peki Çetin'in mutfakla arası nasıl? Vakıt buldukça mutfaka girdiğini söylüyor. "İstanbul benim için enginarı ifade ediyor. Çok değil 10 yıl kadar önce çoğu insan enginarı bilmiyordu. Ama artık herkes öğrendi. Çok güzel enginar yaparım. Karadenizli olmanın etkisiyle hamsili pilav ve benzeri özel olarak yaptığım yemekler var. Son olarak evde ekmek pişirerek ekmekle ilgili tartışmalara da son noktayı koydum" diyor.

Toprakla uğraşıyor, arıcılık yapıyor

Serhat Süreyya Çetin, aslen Artvinli olsa da İzmit'te doğup büyümüş. Çocukluğu tarlada, bahçede oynayarak geçmiş. Profesyonel iş yaşamına başlayınca köyünü özlemiş ve İzmit'te çocukluğunun geçtiği yerde kendine bir ev yaptırmış. 5 yıldır Güneş Sigorta bölge yöneticileri ve şirket çalışanlarıyla orada toplantılar düzenliyor. "Ne zaman sıkıntıya düşsem, güce ihtiyaç duysam kendimi oraya atıyorum" diyen Çetin, bu hobisinin ayrıntılarını şöyle anlatıyor:

"Herkes tatile giderken benim çocukluğum, okul sonrası yaz aylarım hep o köyde geçirdi. Tarlada çalışır, fındık toplar, boş zamanlarımı doğayla baş başa geçirirdim. Güçlü olmayı, doğaya tutunmayı o köyde öğrendim. Yönetici olup para kazandığımda o cıflılığı yeniden yaşanır hale getirdim. Hâlâ orada tarımla uğraşıyoruz. Bir tarafına ceviz bahçesi, bir tarafına da fındıklık yaptırarak. Organik sertifikası almadık ama sertifika alabilecek standartlarda üretim yapıyoruz. 25 de arı kovanım var. Hafta sonlarını genelde onlarla geçiriyorum. Bir kovanda ortalama 60 bin arı var. Şu anda ben sizle konuşurken onlar çalışıyor." Peki Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin'in çok isteyip de yapamadığı bir hobi var mı? "Annem resim yapardı. Ona çok imrenirdim. Ama çok istememe rağmen ben resim yapamıyorum" diyor.



Paradoks
(Bilimin En Büyük Dokuz Bilmecesi)

Jim Al-Khalili
Çeviri: Cem
Duran
Domingo Yayınevi
208 sayfa

OBE Surrey Üniversitesi'nde kuantum fizikçisi olan Profesör Jim Al-Khalili, beşinci kitabı Paradoks ile bilimin paradokslarına etkileyici ve eğlenceli bir bakış atmamızı sağlıyor. Bilim insanlarının kimi zaman aklın sınırlarını zorlayan sorularını kendine rehber alan Al-Khalili, "Bir kedi aynı zamanda nasıl hem ölü hem de diri olabilir?" ya da "Bir insan nasıl ikizinden on yıl daha yaşlı olabilir?" gibi sorular etrafında yanıtlar arıyor.

Bilimin iletişimine yaptığı katkılardan dolayı İngiliz Kraliyet Akademisi tarafından madalyaya layık görülen Profesör Al-Khalili, anlaşılır ve hünerli anlatımıyla, eğer doğru açıdan bakmayı başarırırsak bu paradoksların çözülebileceğini gösteriyor. Bunu yaparken de Einstein'ın zaman ve evren teorilerinden, kuantum dünyasından çıkma yepyeni fikirlere kadar insanın bilgi dağarcığına girmiş en önemli kuramlardan faydalıyor.



Hayalperestler

Patti Smith
Çeviri: Emre Ülgen
Dal
Domingo Yayınevi
92 sayfa

Çoluk Çocuk kitabı ile 2010 yılında National Book Award'a layık görülen Patti Smith şimdi de Hayalperestler ile karşımızda. Çoluk Çocuk ile gönülleri fetheden rock müziğin efsanevi ismi Smith, adeta ışık saçan yeni anı kitabında çocukluk yıllarına dönüyor ve yaşamının ilk kutsal deneyimlerini yeniden ziyaret ediyor. Anıları o denli canlı, o denli renkli ki, çoğu kez gerçeküstünün eşliğinde dolanıyor. Hayalperestler, küçük bir kız çocuğunun hayalperestliğin anlamını ve uçuşun düşünceleri yakalayıp kurtarmanın sırrını keşfederek kendini bulma öyküsü. Smith, "Bu kitapta yer alan her şey gerçek; aynen olduğu gibi yazıldı. Onu yazmak ölü toprağını üzerimden çekip aldı; umarım bir ölçüde okurun da içini nedensiz bir neşeyle doldurmayı başarır" diyor. Yaklaşık 20 yıl önce yazılan kitabın Türkçe basımı, orijinalinde yer almayan metin, fotoğraf ve illüstrasyonlar da içeriyor.



İş Hayatında Başarıyı Yakalamanın 14 Yolu

David Novak
Çevirmen: Nadir
Özata
Mediacat Yayıncılık,
293 sayfa

Aralarında KFC ve Pizza Hut markalarının da bulunduğu dünyaca ünlü restoranları bünyesinde bulunduran Yum! Brands CEO'su David Novak, "Dünyadaki En İyi 30 CEO" arasında gösteriliyor. Novak'ın, özellikle KFC restoranlarının Asya bölgesinde yakaladığı sıradışı başarının altında imzası bulunuyor. Bu başarısını kitaplarıyla paylaşan Novak'ın son kitabı "İş Hayatında Başarıyı Yakalamanın 14 Yolu" Mediacat yayınlarından çıktı. General Electric CEO'su Jeffrey Immelt'in "Bu kitaptan zevk alacaksınız çünkü bu kitabın sağduyulu bir yaklaşım sergilediği konu insanları yanınıza çekmenin konusu" dediği Novak'ın kitabı insan kaynakları yönetimine odaklanıyor. Novak bu kitabında iyi yönetim iyi insan kaynakları yönetiminden geçer felsefesi ile insanları nasıl motive ederek peşinizden sürükleyeceğinizin sırlarını veriyor. Novak'ın kitapları sadece iş insanlarına değil girişimcilere ve sivil toplum kuruluşlarına da ilham oluyor.



Fotoğraftan Sonra: Analog Fotoğrafın Dijital Devrimine

Quentin Bajac
Çeviri: Marşa
Franco
Yapı Kredi Yayınları,
160 sayfa

1960'lı yıllarda Instamatic Kodak ve Polaroid'in gelişiyle fotoğraf, amatörlerin eline geçer. Aynı zamanda basın fotoğrafı, televizyonun yükselen hükümdarlığı ve fotoğraf hakları sıkıntılarının karşısında, yayın kurallarını yeniden belirler: Yeni ajanslar kurulur, yeni bir "auteur" röportaj tarzı ortaya çıkar. Sanatçılar ise, daha önce görülmemiş ticari bir değerle karşılaşan "sanat karşıtı" bir uygulama yaratmak için fotoğrafı kendilerine mal eder. Fotoğrafa

ayrılan müzeler ve büyük bienallerin oluşturulmasıyla fotoğraf artık kendini sanat olarak kabul ettirir ve adını sanat tarihine kesin olarak yazdırır. Fotoğrafın estetik ve sosyal gelişimini inceleyen Quentin Bajac, "Fotoğraftan Sonra" kitabında fotoğrafın 50 yılını dijital devrim çağına kadar büyük bir hevesle anlatmanın yanı sıra görüntülere doymuş 21. yüzyılda aracın otoritesini sorgular: Fotoğraf hâlâ gerçeği mi söylüyor?

BANK ASYA İLE ALTININIZI UYANDIRIN!



Birikimlerinizin yastık altında uyuduğu yetmedi mi?

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





HER GİZİK BU KADAR
İYİ GÖZÜKMEZ.

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.