

Tehlikeli hastalık sigortası

**Bu sigorta
ihmale gelmez...**

**Üç milyondan fazla riskli
hasta var**

**Yıllık 72 liradan başlayan
primlerle tehlikeli
hastalıklara karşı sigorta**

Vefat tazminatlı ürünler...

VERUSA HOLDİNG

Verusa Holding, enerji, petrokimya, demir-elik, telekomünikasyon, finans ve teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer, glerine g katıyor.



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIęI



RCISELSAN
ACIKANAM SELLULÖZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
CELİK



INNATED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT



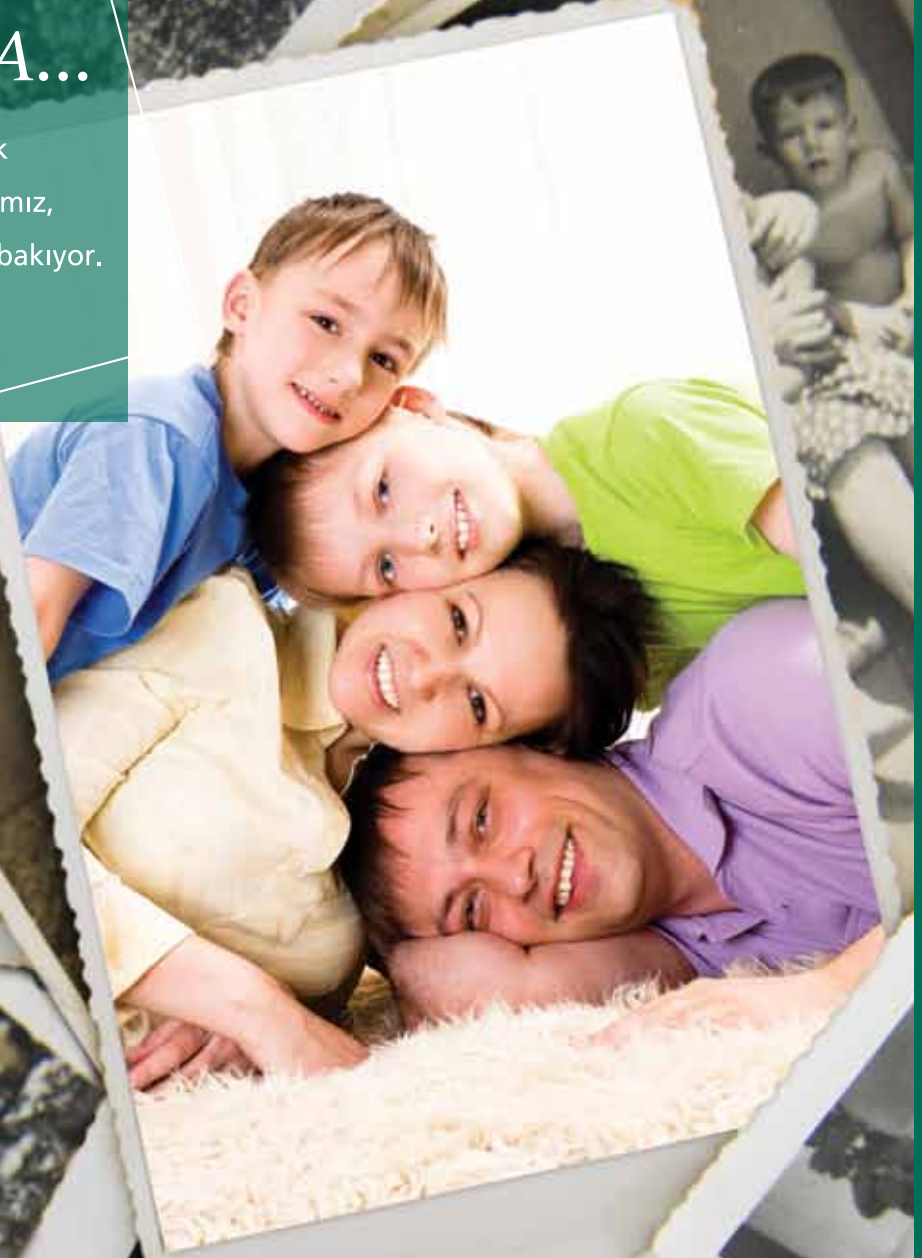
ANELTECH

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

www.verusa.com.tr

YANINIZDA YAKININIZDA...

Groupama Sigorta ve Emeklilik
ürünleri ile tanışan sigortalılarımız,
yarınlara güven ve mutlulukla bakıyor.





EDİTÖR

2013 sigortanın yılı olacak!

Evet, 2013 sigorta sektörünün yılı olacak gibi görünüyor. Nitekim yılın ilk aylarından yapılan çalışmalar da bunun en önemli göstergesi oldu. 2012 yılı sonunda yapılan birlik seçimlerinde yönetime gelen genel müdürler iş yapmaya oldukça istekli görünüyor.

Önce birliğin adı değişti. Sigorta ile bireysel emeklilik şirketlerini tek çatı altında toplamak amacıyla sektörün tüm oyuncularını (elementer, hayat, reasürans ve bireysel emeklilik şirketleri) Türkiye Sigorta Birliği (TSB) çatısı altında toplandı.

2013'ün BES için devrim niteliğinde olacağı ve sektörün bu yıl büyük bir ivme kazanacağı geçen yılın son döneminden belliydi. Hükümetin tasarrufları artırmak adına yaptığı düzenlemeler BES'e katılımları artırdı. Sisteme yeni katılanların sayısına bakınca 2013'ün BES'in yılı olacağını şimdiden söylemek mümkün.

TSB, "yeni BES"i anlatmak için bir basın toplantısı düzenledi. Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ın katılımıyla gerçekleşen toplantı resmen şova dönüştü. Tarihinde ilk defa sigortacıların toplantısına, Babacan'la birlikte İMKB ve SPK başkanlarının da dahil olduğu bürokratlar tam kadro katıldı. Ali Babacan, "Ben BES'e giriyorum, siz de girin" diyerek sektöre desteğini açıkça gösterdi.

Bu yeniliklerin devreye girmesinin ardından SPK da BES fonlarıyla ilgili bir düzenlemeyi gündeme getirdi. Halen bu konudaki çalışmalar sürüyor.

Sektör basını olarak biz 2013'ün "BES yılı" olacağını düşünürken kasko sigortalılarıyla ilgili bir düzenleme yapıldı. "Kara Araçları Kasko Sigortası Genel Şartları" 1 Nisan'dan itibaren yürürlüğe girmek üzere değiştirildi. Böylece kasko sigortalılarında yeni bir dönem başladı. Öyle ki artık kasko sigorta poliçesi kemirgen hayvanlara karşı da teminat sağlayacak şekilde genişletildi...

1 Nisan'dan sonra şirketler 4 tip kasko poliçesi sunacak: Dar kasko, klasik kasko, genişletilmiş kasko ve tam kasko... Sınırlı teminat almak isteyenler dar kasko, standart teminatlar almak isteyenler klasik kasko poliçesini satın alabilecek. İsteğe bağlı ek teminat almak isteyenler genişletilmiş kasko ürününü tercih edebilecek. Araçlarını her türlü riske karşı sigortalatmak isteyenler içinse tam kasko seçeneği olacak.

Kısacası sektördeki değişim, dönüşüm sürüyor. 1 Nisan'da bu düzenlemeler yürürlüğe girdiğinde bizler muhtemelen başka şeyleri konuşuyor olacağız. Oysa eskiden öyle miydi?..

Peki ne değişti? Bize göre aslında her şey aynı. Değişen tek şey iş yapış şekli ve sektörün tüm oyuncularını yanına alarak çalışmayı sürdüren TSB'nin her an dinamik olan yeni yönetimi...

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanın

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

Künye

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

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Grafik Tasarım
Gökhan Taşyakan
gtasyakan@akilliyasamdergisi.com

Editörler
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Aysun Göksu
agoksu@finansgundem.com

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Katkıda Bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, Eleftheria Pappa,
Murat Soral

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

Cumhuriyet Cad. No: 181 Efser Han K: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212.255.32.92-93-94
Fax: 0212.238.72.07

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

Haberler

26

14

54

62

64

Söyleşi

32

40

46

Dünya

20

Yazarlar

16

36

44

58

60

Bu sigortalar ihmale gelmez!

Tehlikeli hastalıklara özel tasarlanan sağlık sigortaları, uzun ve maliyetli tedavi sürecinde hastalara destek oluyor.

Primi de kaskoyu da müşteri belirleyecek

1 Nisan itibarıyla kasko sigortalılarında yeni bir dönem başlayacak.

Sorun getiride mi yoksa tercihte mi?

BES katılımcılarının sadece yüzde 7'si yüksek getirilerden yararlandı.

Dikkatsizlik riskleri artırıyor!

"Nakliyat Sigortalılarında Hasar Uygulamaları", hem sigortacılar hem de nakliyeciler için bir rehber kitap niteliğinde...

"Bize hitap eden sigorta yok!"

Yönetmen Mustafa Ünlü "Türkiye'de hizmet projeleri için sigorta yok" diyor...

Assistline sağlıkta da devreye girecek

Assistline Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Dumanlı: "Çiçek göndermek şimdilik Türkiye için fantastik"

"Müziyen olmasam kiralık katil olurum"

Hayko Cepkin'le sıradışı bir söyleşi



Başbakanımıza söz veriyoruz:

"Dünya markası olacağız"

Simit Sarayı İcra Kurulu Başkanı Abdullah Kavukçu

Siber risk endişesi büyüyor

Facebook, şirketleri tehdit ediyor

Açlığa çözüm: tarım sigortaları

Çin hükümeti, sigortacıları uyardı

ING de Hindistan'dan çıkıyor

Albaraka Türk sigorta şirketi arıyor

Kayhan Öztürk'le Sigorta Kulisi

Almanya'yı bekleyen riskler

Zeynep Turan

Gerçek Mucize BES

Ali Savaşman

Tüketim ve Motivasyon

Dalkan Delican

Emeklilik fonlarında yeni dönem

Alp Keler

AKBANK ÜST ÜSTE İKİNCİ KEZ TÜRKİYE'NİN EN DEĞERLİ BANKA MARKASI*



*Uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından hazırlanan "Dünyanın En Değerli 500 Banka Markası - 2013" sıralamasına göre (Araştırma ve sıralama, The Banker dergisinin Şubat 2013 sayısında yayınlanmıştır)

Özyeğin, sigortasız duramadı

Fiba Sigorta'yı Japonlara satan Hüsni Özyeğin, Fibahayat'ı kurarak tekrar sigortacılığa döndü. Halen 12 ülkede 77 şirket ve 14 bini aşkın çalışanıyla faaliyet gösteren, 2010 yılında Fibabanka ile Türkiye bankacılık sektörüne dönen Fiba Grubu; tasarruf bilincinin artacağına, hayat sigortası sektörünün ve bireysel emeklilik sisteminin daha da büyüyeceğine olan inancıyla 2012'de Fibahayat'ı kurdu.

Fiba Grubu, 28 Ocak 2013 itibarıyla Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne yaptığı ruhsat başvurusunun onaylanmasının ardından, sigortacılık alanındaki 25 yıllık tecrübesini Fibahayat ile müşterilerinin hizmetine sunmaya başladı.

Fiba Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hüsni M. Özyeğin, konuyla ilgili yaptığı açıklamada, Türkiye'de hayat sigortası ve bireysel emeklilik ile fon yönetimi alanlarında penetrasyonun artacağını düşündüklerini, bu doğrultuda da finans sektöründeki tecrübelerini, Fibabanka'nın ardından bankacılık dışı finansal sektörlerde de

yaygınlaştırmak istediklerini belirtti. Özyeğin, "Ülkemizde sosyal güvenliğin sağladığı kişi başına düşen primin, bireylerin emeklilik aşamasında kaliteli hayat sürdürmesi için yeterli olmadığından yola çıkarak Fibahayat'ın işlemlerine başlamasına paralel BES için de Hazine'ye ruhsat başvurusunda bulunduk" dedi. Hüsni Özyeğin, açıklamalarını şöyle sürdürdü: "Özellikle, plan ve fon seçimleri konusunda 'ömür boyu varlık dağılımı' yaklaşımının önerilebilmesi amacıyla müşteri bazlı çalışacak bir modelleme için Özyeğin Üniversitesi ekipleriyle çalışıyoruz. Bu sistem ilk defa bizim tarafımızdan uygulanacak" Fibahayat Genel Müdürü Ömer Mert ise sektörün genç ve dinamik oyuncularından biri olarak, konusunda deneyimli ve başarılı bir ekiple yola çıktığını vurguladı. Ardından da Fibahayat'ın amaç ve hedeflerini şöyle açıkladı:



"Misyonumuzu müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına yönelik etkin finansal çözümler üreterek, onlara kârlı, verimli, müşteri odaklı ürün ve hizmetler sunmak olarak belirledik. Amacımız bireylerin bugünlerini ve geleceklerini güvence altına almak. Ürün yelpazemiz çok geniş ve fiyatlandırmaları- mız çok uygun. Genel olarak ürünlerimiz orta yaş ve üzerine hitap etse de gençler için de açılımlarımız var. Ürünlerimizin hepsinde teminat ve buna bağlı olarak fiyatların değişkenlik arz ettiği paketler mevcut."

Güneş Sigorta ilklere imza atmayı sürdürüyor

Sigorta sektöründe bir ilke imza atarak termal kamera kullanımını başlatan Güneş Sigorta'nın Risk Mühendisliği Müdürlüğü bünyesindeki risk mühendisleri, teknolojik gelişmeleri sigortacılık uygulamalarına entegre etmeye devam ediyor. Güneş Sigorta risk mühendisleri, Amerikan Industrial Scientific tarafından üretilen ve dünyanın en gelişmiş gaz dedektörlerinden biri olan İbrid MX6 Multi Gas Monitor'le sigortalı olan kurumlara hem can hem de mal güvenliği sağlıyor.



Risk mühendisleri, riziko teftişlerinde kullanmaya başladıkları gaz dedektörleriyle ortamda bulunan her türlü tehlikeli

parlayıcı, patlayıcı, kolay alevlenici ve zehirleyici gazları tespit edebiliyor. Bu sayede anında proaktif önlemler alınmasına yardımcı oluyorlar.

Güneş Sigorta risk mühendisleri ayrıca, Türkiye'de ilk kez kullanmaya başladıkları duman dedektör test ekipmanı "Smoke Detector Tester" spreleriyle işletmelerde bulunan duman-gaz dedektörlerinin aktif olup olmadıklarını test ederek, arızaları önceden belirliyor ve arızaya özel çözümler ürettiyor.



**100 LİRANIZI
125 LİRAYA
ALIYORUZ!**

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

Bu fırsatı kaçırmamanız için sizi
Garanti Şubelerinde bekliyoruz!

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

Çömleğin yeni “Ustaları” mezun oldu

Anadolu Sigorta'nın 85'inci kuruluş yılında başlattığı sosyal sorumluluk projesi “Bir Usta Bin Usta” kapsamında Nevşehir Üniversitesi (NEÜ) Avanos Meslek Yüksekokulu'nda düzenlenen Çömlek Yapımı Kursu, tarihi Dink Çanak Atölyesi'nde düzenlenen törenle son buldu.

Anadolu'da kaybolan ya da kaybolmaya yüz tutan mesleklere ilgiyi artırmak ve bu meslekleri yeniden canlandırmak amacıyla Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın teknik danışmanlığında yola çıkan Anadolu Sigorta, “Bir Usta Bin Usta Projesi” kapsamında Nevşehir'de Çömlek Yapımı Kursu düzenledi. Eylül 2012'de başlayan ve 3 ay süren eğitim boyunca kursiyerlere; çömlekçiliğin tarihi, çömlek yapımında kullanılan çamurun özelliği, çamur hazırlama ve yoğurma işlemleriyle ilgili tüm detaylar öğretildi. Torna kullanımının tüm teknik bilgilerini öğrenen kursiyerler, kurs süresince sırasıyla tornada şekillendirme, çamuru merkezleme ve sistre yapımıyla ilgili

uygulama çalışmaları yaptı. Farklı seramik teknikleri de kursiyerlere aktarıldı.

Kurs eğitmeni Abdullah Özer, eğitim boyunca kursiyerlerin çok hevesli olduğunu, eğitimleri aksatmadıklarını, birçoğunun bu işi meslek edinip kendilerini geliştirmeyi hedeflediklerini vurguladı. Özer, törende “Eğitime 20 kursiyerle başlamıştık. 18 kursiyerimiz mezun oldu. Burada dikkat çekmek istediğim konu kursiyerlerimizin çoğunun kadın olması. Önümüzdeki günlerde çömlek atölyelerinde çömlek çarkını çeviren kadınları görmek bizi çok mutlu edecek. Bu kurs geleneksel sanatımızı



yaşatmak için atılmış büyük bir adım” şeklinde konuştu.

Sertifika törenine Avanos Kaymakamı Mustafa Eldivan ve Avanos Belediye Başkanı Mustafa Körükçü de katıldı. Törende konuşan Körükçü, Anadolu Sigorta'nın hayata geçirdiği Bir Usta Bin Usta'nın takdir edilmesi gereken bir sosyal sorumluluk projesi olduğunu, Avanos'ta çömlekçiliğe ilginin yeniden artmasını sağladığını belirtti.



Kaza tespit tutanağı iPhone'da

Avea ve Anadolu Sigorta işbirliği ile Türkiye'de geçtiğimiz yıl ilk defa Android işletim sistemine sahip akıllı cep telefonlarında hayata geçirilen “Kaza Tespit Tutanagi” uygulaması şimdi de iPhone akıllı cep telefonlarında. iPhone sahipleri bu uygulama ile maddi hasarlı trafik kazalarında sürücülerin trafik polisini beklemeden, gerekli işlemleri hızlıca tamamlayıp olay yerinden ayrılabilirler. Anadolu Sigorta'nın Avea ile ortaklaşa yürüttüğü çalışma sonucunda, akıllı cep telefonuna taşınan kaza tespit tutanağı

uygulaması sayesinde sürücüler; önceden girilmiş bilgileri kullanıp, kaza mahallinde bulunan araçlarının fotoğraflarını çektikten sonra, araçlarını daha güvenli bir yere park edip, hızlı ve kolay şekilde tutanak formunu doldurabiliyorlar. Kullanıcılar uygulamayı Apple Store'dan ücretsiz indirdikten sonra; formda isim adres, telefon numarası gibi alanları önceden doldurabiliyorlar. Bu ihtiyaç anında zaman kazandırması açısından tavsiye ediliyor. Kaza anında, GPS yardımı ile kaza yeri otomatik olarak forma yansıtılıyor.

GÜNEŞ SİGORTA FACEBOOK Sigortası



Güneş Sigorta'dan bir ilk! Facebook hesabını sigortalayabilirsin...

Peki ama nasıl?

Facebook'a üye olduğun tarihten bugüne kadar sayfanda yer verdiğin bütün fotoğraf, paylaşım, beğeni ve yorumların dijital bir kitapta toplanacak ve sen de bu süreçte birebir şahit olacaksın. Ayrıca sigortana ilişkin bir de sertifika alacaksın. Hesabına ait bilgiler **ücretsiz olarak 1 yıl boyunca Güneş Sigorta güvencesi** altında tutulacak.

Facebook geçmişiniz güvence altında! Hepsi, Güneş Sigorta **Facebook Sigortası** ile bir tık uzağınızda.

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

Acentelere "altın" fırsatlar

Aksigorta, ocak ayı boyunca işyeri, ev-eşya ve "Nolur Nölmaz" (ferdi kaza) ürünlerinin satışına yoğunlaşan ve artış sağlayan acentelerini ödüllendirdi. Ocak ayı kampanya ürünlerinde poliçe adedini artıran acenteler, prim sıralamasına göre tam altın, yeni Apple iPad3 ve Dubai seyahati kazanma fırsatı yakaladılar.

Acente memnuniyetinin her zaman öncelikleri arasında yer aldığını vurgulayan Aksigorta Acenteler Genel Müdür Yardımcısı Çetin Kolukısa, "2013'teki hedeflerimizden biri de acentelerimizin portföy yapısını daha dengeli hale getirmek. Bu amaçla yıl boyunca acentelerimize, oto dışı ürünler için kazanç artırıcı, portföylerini büyütme teşvik edici ve motivasyon yükseltici kampanyalar sunacağız" dedi.

Erkekler daha sakar!

Başta cep telefonu, notebook ve tablet PC olmak üzere teknolojik cihazların güvenliği için hizmet paketleri sunan Teknokask, teknolojik cihaz kullanıcılarını inceledi. İşte ortaya çıkan sonuç: Erkekler kadınlardan daha sakar!.. 2012 yılı içinde hizmet paketlerini satın alan, dolayısıyla otomatik olarak sigortalanan cihazların yaklaşık yüzde 53'ü için hasar veya hizmet talebi bildirimi yapıldı. Teknokask Genel Müdürü Tayfun Gülgeç, sonuçta erkeklerin kadınlara göre daha dikkatsiz olduğunun ortaya çıktığını açıkladı. Hasar bildirimi yapılan cihazların yüzde 60'ı erkekler tarafından kullanılıyordu... Kadınlar cihazlarını daha dikkatli kullansa da hırsızlık, gasp, kapkaç olaylarından en fazla onlar mağdur oluyor.

Konut sigortalarında da iddialı

Liberty Sigorta, kapsamlı teminat yapısıyla beğeni toplayan Liberty Canım Evim poliçesini "Liberty Canım Evim Mini", "Liberty Canım Evim Esnek" ve "Liberty Canım Evim Maksimum" paketleriyle çeşitlendirdi. Liberty Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayşegül Arışan, "Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de müşterilerimizin gerçek sigorta ihtiyaçlarını tespit edip bu doğrultuda değerlerini koruma altına alıyoruz. Bunun için de acente ve müşterilerimizi sürekli dinliyoruz ve gelişen ve farklılaşan ihtiyaçlarına uygun teminatlar sunuyoruz. Müşteri ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlayabilmenin yolu onları segmentlere ayırmaktan geçiyor. Segmente edilmiş ürünlerle avantaj yaratmayı son derece önemsiyoruz. Mevcut Liberty Canım Evim Sigorta Paketimizi, Mini, Esnek ve Maksimum olmak üzere üç alternatif halin-



de sunarak fonksiyonel kılıyor ve müşterilerimizin ihtiyacı olan korumayı satın almalarına olanak sağlıyoruz" diyor.

İş Bankası'ndan BES'e destek

Tüketicileri tasarrufa yönlendiren kampanyalarıyla dikkat çeken İş Bankası, halen sürdürdüğü Tasarruf Kampanyası'yla gelecek için birikim yaparak keyfini bugünden yaşamak isteyen ve bireysel emeklilik hesabı açtıranlara MaxiPuan hediye ediyor. Bilindiği gibi bireysel emeklilik sisteminde

bu yıl başlatılan yüzde 25 devlet katkısı modeliyle katılımcı tarafından ödenen katkı paylarının yüzde 25'i kadarı, bir takvim yılı içerisinde yıllık asgari ücretin yüzde 25'ini aşmamak koşuluyla devlet tarafından katılımcının emeklilik hesabına aktarılıyor.

İş Bankası da 1 Şubat'ta başladığı kampanyayla 15 Mart 2013'e kadar Anadolu Hayat Emeklilik'ten bireysel emeklilik hesabı açtıranlara, yüzde 25 devlet katkısına ek olarak, ödenen ilk aylık katkı payının yüzde 25'i kadar, azami 50 TL tutarında MaxiPuan hediye ediyor. Ayrıntılı bilgi isbank.com.tr'den, maximum.com.tr'den ve tüm İş Bankası şubelerinden alınabiliyor.



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

Sigortalatmak başka,
ERGOLATMAK başka.

ERGO

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

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

www.ergoturkiye.com



/ergoturkiye

Harvardlıları ağırladı



Harvard Business School tarafından yürütülen FIELD projesi kapsamında MBA eğitimi alan öğrenciler AXA Sigorta'ya misafir oldu.

Türkiye'ye "FIELD programı için Küresel İşbirliği" anlaşması çerçevesinde gelen öğrenciler 7 günlük yoğun bir proje geliştirme süreci için altışar kişilik gruplar halinde belirlenen kurumlara misafir oldular.

Öğrencilerin hızlı gelişmekte olan ve pazarlardaki dinamikleri anlama yetkinliği kazandırarak, liderlik özelliklerini güçlendirmeyi amaçlayan FIELD programı öğrencileri için seçilen şirketlerden biri de AXA Sigorta oldu. AXA yöneticileri, müşteri odaklı yaklaşımı ve başarılı müşteri değer yönetimi stratejileri nedeni ile Axa Sigorta'nın proje konusu olarak seçildiğine işaret ettiler.

Öğrenciler, Axa Sigorta'daki çeşitli iş birimleri ile görüşerek en iyi uygulamaları anlama imkânı buldular. Şirketin "Müşteri Değer Yönetimi" (CVM) sistemlerine ilişkin inceleme yapan öğrenciler acenteler ve değişik segmentlerden müşterilerle yüz yüze görüşerek şirkete ve ürünlere ilişkin iç görü topladılar. İstanbul'daki ziyaretlerinin son gününde edindikleri bilgiler ile bir proje geliştiren öğrenciler, Axa Sigorta üst yönetimiyle fikirlerini paylaştılar.

AXA, 3 bin katılımcıya ulaştı

AXA Hayat ve Emeklilik İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, AXA olarak 2012 yılı başında başladıkları faaliyet sonucunda yılsonu itibarıyla yaklaşık 3 bin katılımcı ve 7 milyon lira civarında bir fon büyüklüğüne ulaştıklarını açıkladı. 2012'nin acentelerle muhtelif eğitim programları düzenledikleri ve operasyonel altyapı çalışmalarını hızlandırdıkları bir yıl olduğunu belirten Küntay, "2013 yılı, 2012'ye kıyasla önemli büyüme beklediğimiz bir yıl olacak" şeklinde konuştu.

AXA Hayat ve Emeklilik'in orta ve uzun vadeli planlarıyla ilgili bilgi de veren Küntay, ülkenin en geniş ve etkili acente ailesine sahip bir sigorta ve emeklilik grubu olarak acentelerini hem elementer ve sağlık hem de hayat ve emeklilik alanlarında faaliyet gösterecek finansal süpermarketlere dönüştürme yolunda çalıştıklarını ifade etti.

2023 yılına dair sektördeki beklentilerini de paylaşan Küntay, katılımcı sayısının 6 milyon kişiye ulaşmasını düşündüklerini, ancak fon büyüklüğünü tahmin etmenin



zor olduğunu söyledi. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki (BES) yeni düzenlemelerle ilgili görüş bildiren AXA Hayat ve Emeklilik İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, yeni düzenlemelerin, bu imkândan yararlanma ve tasarruf yapma konusunda motive edici olacağını söyledi. Sektörde özellikle bu yıl hem katılımcı sayısı hem de katkı payı düzeyinde kayda değer bir büyüme beklendiğini kaydeden Küntay, BES'te rekabetin dinamiğinin, ürün özelliklerinden çok dağıtım kanalı etkinliğine dayanacağını söyledi.

Veriler Trend Micro'ya emanet

Ayda 500 binin üzerinde e-posta trafiğine maruz kalan, sanal makineler üzerinde işlemler yapan Aviva Sigorta, tüm verilerinin güvenliğini Trend Micro çözümleriyle sağladı.

316 yıllık geçmişi, 37 bine yakın çalışanı ve 43 milyon müşteriye sahip olan Aviva Sigorta, Türkiye'de 260 çalışanı ve 900'ü aşkın acente ve banka ağıyla müşterilerine hizmet veriyor. İşte bu dev yapının bilişim sistemlerinde güvendiği şirket Trend Micro oldu. Müşteri bilgileri ve kullanılan veriler göz önüne alındığında önemli bir sektörde bulunduklarına işaret eden Aviva Sigorta

Bilgi Teknolojileri Grup Başkanı Serkan Avcı, "Tamamen web ortamında işlemler yapıyoruz. Yasal mevzuatlar gereği verilerin korunması konusunda sıkı bir denetime tabiyiz. Bilgi sızmasına sebep olabilecek hiçbir güvenlik açığına tahammülümüz yok" diyor.

Aviva Sigorta'nın bilgi işlem altyapısında, Trend Micro'nun e-posta güvenliği konusunda uzman Interscan Message Security Virtual Appliance (IMSV) çözümüyle birlikte fiziksel ve sanal sunucular üzerinde gelişmiş koruma sağlayan Deep Security kullanılıyor.

Size bir şey olmasın.

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

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

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



Liberty
Sigorta®

Pirimi de kaskoyu da müşteri belirleyecek

1 Nisan itibariyle kasko sigortalarında yeni bir dönem başlayacak. Sigorta poliçelerini her şirket tek tipte ve 4 değişik şekilde düzenleyecek. Artık araç sahipleri de kasko poliçelerinde söz sahibi olacak. **Burak Taşçı** / btasci@finansgundem.com

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü kasko sigortasının şartlarını değiştirdi. Yapılan düzenlemelerin en önemli özelliği sigortalılar ile sigorta şirketleri arasında ortaya çıkan anlaşmazlıkların giderilmesine yönelik önemli adımlar atılması... 1 Nisan 2003 tarihinde yürürlüğe giren olan yeni uygulamayla kasko poliçelerinde artık araç değeri yazmayacak. Hasar oluşması ya da aracın pert olması halinde sigorta şirketi aracın değerine daha önceden belirlenen internet adreslerinden bakacak. Yeni düzenleme ile piyasa değeri üzerinden hasar ödenmesi, aracın nerede tamir edileceği ve tamir sırasında ne tür yedek parçaların kullanılacağı gibi belirsizlikler ortadan kalkacak. Kasko poliçeleri de belirli standartlarda olacak ve artık şirketler 4 tip kasko poliçesi hazırlayacak. Böylece şirketlerin ürünlerini karşılaştırmak daha kolay olacak.

Dört çeşit kasko

Kasko poliçeleri artık, dar kasko, kasko, genişletilmiş kasko ve tam kasko olmak üzere 4 değişik şekilde düzenlenecek. Sınırlı teminat almak isteyenler dar kasko, standart teminatlar almak isteyenler klasik kasko satın alabilecek. Ek teminat almak isteyenler ise genişletilmiş kasko ürününü tercih edebilecekler. Araçlarını her türlü riske karşı sigortalatmak isteyenler için ise tam kasko seçeneği olacak.

Bu yönetmeliğin en önemli özelliklerinden birisi de hangi hasarların teminat altına alındığının, hangilerinin ise isteğe bağlı olarak teminata dahil edileceğinin önceden belirlenmesi. Nitekim bazı teminatlar sadece poliçeye yazılarak alınabilecek. Öte yandan 1 Nisan'dan itibaren alkolü sürücüye



kesin olarak hasar ödemesi yapılmayacak. Önceden de ödeme yapılmıyordu ancak Yargıtay'ın verdiği bazı kararlarla sigorta şirketleri alkolü sürücüye de hasar ödemek zorunda kalmışlardı. Yeni düzenleme ile Hazine bu belirsiz duruma da açıklık getirdi ve alkolü içki almış kişilerin kullandığı araçlarda ortaya çıkan hasarların kasko kapsamının dışında olduğunun açık bir şekilde belirtilmesi sigorta şirketlerini de rahatlatmış. Tüketiciler için iyi haber ise anlaşmazlık durumlarında sürenin sınırlanması... Hasar süreci uzarsa, yani sigortalı ile sigorta şirketi arasında anlaşma sağlama süresi 3 ayı geçerse, şirket müşteriye hasarının yarısını avans olarak ödemekle yükümlü olacak. Kasko poliçelerine gelen önemli değişikliklerden bir diğeri ise müşterinin hasarının nerede giderileceğinin poliçe üzerinde yazacak olması. Yani sigortalı poliçe satın alırken hasarını nerede yaptıracığını poliçe-

de belirtebilecek. Servis ücretlerinin yüksek olmasından yakınan bir sigortalı, aracını tanıdığı bir tamirhanede yaptırmayı kabul ederse daha az prim ödeyecek. Bu uygulama art niyetli kullanıma yol açar mı, bu da ayrı bir tartışma konusu. Peki, mahalle arasındaki tamircinin fiyatları servislerden yüksek olursa şirket ne yapacak? Bu konuda bir sınırlama şimdilik yok. Nitekim sigortalı aracının yetkili servislerde tamir edilmesini isterse sigorta şirketi ona göre yüksek prim çıkarabilecek. Aynı şekilde araç sahipleri hasarlarda orijinal mi yoksa muadil parça mı takılmasını istediğini de sigorta satın alırken belirleyebilecek. Buna göre de prim ödemeleri farklı olacak. Görünen o ki yeni düzenleme pek çok alanda esneklik getirerek hem sigortacılar hem de sigortalıların lehine olabilecek daha adil bir sistem öngörüyor. Yeni kuralların uygulamada nasıl işleyeceğini ise önümüzdeki günler gösterecek.

Çok çalıştınız...



Şimdi bu SES'e kulak verin.

Siz de **Kuveyt Türk'ün faizsiz, Bireysel Emeklilik Sistemi**
SES ile bugün tasarruf edin, yarın rahat edin.

Üstelik, %25 devlet katkısından yararlanın.



Sağlam Emeklilik Sistemi



KUVEYTTÜRK
SAĞLAM BANKACILIK



Albaraka Türk sigorta şirketi arıyor

Katılım bankalarının sigorta sektörüne ilgisi sürüyor. Bu anlamda ilk yatırımı yapan Bank Asya Katılım Bankası olmuştur. Elementer alanda Işık Sigorta'yla faaliyet gösteren Bank Asya, geçen yıl bireysel emeklilik sektörüne de girerek Asya Emeklilik'i kurmuştu. Asya Emeklilik, halen Türkiye'nin ilk ve tek faizsiz bireysel emeklilik şirketi unvanını koruyor.

Kuveyt Türk Katılım Bankası ise sigortacılık faaliyetlerini Neova Sigorta şirketi aracılığıyla yürütüyor. Türkiye'de faaliyet gösteren 4 katılım bankasından ikisinin yani Albaraka Türk Katılım Bankası ile Türkiye Finans Katılım Bankası'nın sigorta

şirketi yok. Ancak bu bankalar da anlaşma yaptıkları sigorta şirketlerinin ürünlerini satıyor.

Edindiğimiz bilgilere göre Albaraka Türk Katılım Bankası da sigorta şirketi satın almak için çalışmalara başladı. Hem de Türkiye'nin etkin şirketlerinden birini, yani prim üretimi açısından ilk 10'da yer alan bir şirketi satın almak için ön görüşmelere başladığı söyleniyor. Görüşmeler olumlu sonuçlanırsa gözler Türkiye Finans katılım Bankası'na çevrilecek. Rakiplerinin sigorta sektörüne girmesiyle birlikte Türkiye Finans'ın nasıl bir yol izleyeceği şimdiden merak konusu olmaya başladı.

Sigorta müdürleri bir bir kendi işini kuruyor

Sigorta sektöründe geçen yıl 15 üst düzey yönetici görevinden ayrılmak zorunda kaldı. Sektördeki yabancı sermaye payının hızla artmasıyla birlikte son yıllarda sürekli konuşulan "Yabancı sermaye başarısızlığı kabul etmez, kendi yöneticilerini mutlaka getirir" söylemi doğrulanıyor. Sektörün kârsızlık problemine karşı hem Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yeniden yapılanma hem de şirketlerin ortak paydada buluşma çabalarının hızlandığı 2013 yılında da yönetici değişiklikleri devam edecek gibi görünüyor. Şubat ayında, ilk kez sigortagundem.com'un yazdığı bir ayrılık haberi daha geldi. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Yusuf Şatoğlu görevinden istifa etti. Şatoğlu, Türk Nippon Sigorta kuruldu-

ğundan bu yana bu görevi yürütüyordu. Piyasalarda konuşulanlara göre Şatoğlu, artık kendi işleriyle uğraşacak. Yılın ilk ayındaki bu ayrılık, sektördeki stresin uzun bir süre daha süreceği yönünde yorumları da beraberinde getiriyor. Her yıl hedeflerin sürekli büyütülmesi ve sermayedarların kâr beklentisinin getirdiği baskı, şirket yöneticilerinin başarı potansiyelini de etkileyecek. Sektördeki sorunların sürmesi yöneticilerin de kendi işlerine yönelmesi ne neden oluyor.

Akıllı Yaşam'a gelen haberlere göre, sektörün duayenleri arasında gösterilen önemli bir yönetici daha görevi bırakmak için hazırlıklara başladı. Emeklilik dönemini Bodrum'da geçirmeye hazırla-



Yusuf Şatoğlu

nan bu yöneticinin bir otel satın aldığı konuşuluyor. Bodrum hazırlıklarına başlayan yönetici, yakın çevresine "Siz de gelin. Artık sigorta sektöründe ve İstanbul'da hayat kalmadı" diyormuş.

Hem koruma hem sigorta

Latek Holding, Türkiye'nin son yıllarda dikkat çeken gruplarından. Bünyesindeki Latfarm Tarım Ürünleri, organik sıvı gübre üretiyor. Dünyada organik gübre üreten üç firmadan biri olan Latfarm, şimdi de organik tarım faaliyetlerine başlayacak.

Latek Holding'in faaliyetleri Türkiye'yle sınırlı değil. Holdingin diğer iştirakleri LTK Dış Ticaret ve LTK Home adına özellikle Afrika ülkelerinde birçok yatırım bulunuyor. Yatırımlarını Afrika kıtasının doğusundan batısına geniş bir alana yayan Latek Holding, yavaş yavaş güneye de açılıyor. Grup, geçen yıl yapı marketler zincirinin ilk halkasını Kenya'nın başkenti Nairobi'den açmıştı. LTK markalı ürünler Afrika ülkelerinin vitrinlerinde daha sık yer almaya başladı. Ekmek mayasından ayçiçeği yağına birçok gıdayla birlikte LTK markalı ankastre fırın, davlumbaz, hazır mutfak

gibi ürünler de Afrika ülkelerine satılıyor. Latek Holding, Afrika'da yılda yaklaşık 2 bin 500 ton kaju fıstığı işliyor. Bu yıl bu üretimi 5 bin tona çıkarmayı hedefliyor. Peki bu ürünler Afrika ülkelerine nasıl gidiyor? Oradan nasıl geliyor? Taşıma sürecinde sigorta yapıyor mu? İşte bu soruları arkadaşlarımız Latek Holding Yönetim Kurulu Başkanı Levent Erdoğan'a yöneltti. Taşıdıkları bütün ürünleri sigortalattıklarını vurgulayan Erdoğan, "Sigorta yaptırmakla kalmıyor; gemi başına 60 bin dolar da koruma parası ödüyoruz" diyor. Kızıldeniz'den geçerken yolculuk 6 gün sürüyormuş. Bu 6 gün boyunca Somalili



Levent Erdoğan

korsanlara karşı özel güvenlik görevlileri tutuluyormuş. Bunun bedeli de gemi başına 60 bin dolarmış. Güvenlik güçlerinden destek alınmazsa sigorta şirketleri sigorta yapmıyormuş. Yani bizim sinema filmlerinde gördüğümüz korsanlık hala varmış...

Tedbirini alana sigorta yapılacak

2012 yılında yaşanan büyük çaplı yangınlar bu yıl da hız kesmeden devam ederken sigorta sektörü hem maddi hem de manevi büyük kayıp yaşıyor. Ülke genelinde her yangın sonrasında eleştiri okları hemen sigorta

sektörüne dönüyor. Sektör 2012 yılında yaşanan yangınlardan büyük zarar görürken, bu zararların bu yıl da yazılacağı endişeleri artmaya başladı. Sigortacıların bu endişelerini geçen ay yaşanan sanayi kuruluşlarındaki



yangınlar da destekler nitelikte oldu. Her yangından sonra hem maddi hem de manevi birçok zararla karşılaşan sektörün sorunlarına çare olarak yangına yönelik önemli değişiklikler yapılması

için çalışmalara başlandı. Sektör temsilcilerinden alınan bilgiye göre, kısa süre içinde kamuoyu ile paylaşılacak değişikliklerde artık sigortalanan sanayi tesislerinde sigorta yapılmadan önce bazı güvenlik tedbirlerinin alınması istenecek. Gerekli görülen bu tedbirler maddeler halinde sigortalatılmak istenen sanayi kuruluşundan istenecek ve ancak bunlar gerçekleştirilirse söz konusu kuruluşa sigorta yapılabilir. Sektör temsilcileri söz konusu uygulanmanın hayata geçmesi durumunda, her yangın sonrasında eleştiri oklarıyla karşılaşan sektörün bu eleştirilerle karşılaşmasının önüne geçileceğini belirtiyorlar.

Sağlık sigortalarında yeni dönem

Yeni düzenlemeyle sağlık sigortası primlerinde yüzde 5 olan vergi iadesi oranı yüzde 15'e yükseltildi. Böylece sağlık sigortaları çok daha avantajlı bir konuma geldi...



Zor bir dönemden geçen sigorta sektörü, yapılan yeni düzenlemelerle nefes almaya çalışıyor. Bu düzenlemelerden biri son günlerde çokça gündeme gelen bireysel emeklilik sistemine getirilen yüzde 25'lik devlet katkısıydı. Ancak pek gündeme gelmeyen önemli değişikliklerden biri de sağlık sigortalarında oldu...

Daha önce özel sağlık, hastalık ve ferdi kaza sigortası yaptıranlar ödedikleri primlerin yüzde 5'ini, yıllık asgari ücretin toplamıyla sınırlı olmak kaydıyla gelir vergisinden düşebiliyorlardı. Ocak 2013'ten itibaren yürürlüğe giren yeni düzenlemeyle yıllık asgari ücret sınırı aynı kalmakla birlikte, vergi indirim oranı ödenen primlerin yüzde 15'ine yükseltildi.

Örneğin, aylık brüt geliri bin lira olan ve ayda 150 lira sağlık sigortası primi ödeyen bir gelir vergisi mükellefi, eskiden bunun 50 lirasını vergiden düşebiliyordu. Şimdi ise primin tamamını yani 150 lirayı vergiden düşebilecek.

Öte yandan ücretli çalışanlar kendisi, eşi ya da çocukları için yaptırdığı sağlık, hastalık ve ferdi kaza sigortası için ödediği primlerin bir

kısmını, o ay ödeyeceği gelir vergisi tutarından düşebilecek. Ödediği primin bir kısmını bu vergi teşviğiyle geri alan sigortalı, böylelikle sigorta poliçesine daha az para ödemiş oluyor. Bir başka ifadeyle yeni düzenleme, poliçe sahiplerinin maaşına daha az vergi kesintisi uygulanmasını getiriyor. Vergi avantajından yararlanabilmek için, ödemelere ait kredi kartı ekstresi veya tahsilat makbuzu ile poliçenizin bir fotokopisini muhasebecinize teslim etmeniz yeterli.

Prim artışlarından etkilenmemek için ne yapmalı?

Sağlık sigortası yaptıranların en çok şikayet ettikleri konuların başında, sonraki yıllarda yapılan prim artışları geliyor. Peki bu prim artışlarından etkilenmemek için nelere dikkat etmek gerekiyor? Sağlık sigortaları konusunda uzun yıllardır lider olan Yapı Kredi Sigorta'nın yetkilileri bu soruya yanıt olarak, sağlık sigortasına "sonuna kadar kullanılarak tüketilecek" bir hizmet değil, "beklenmedik ve yüksek maliyet getirecek rahatsızlıklar için kullanılmak üzere"

geliştirilmiş bir ürün olarak bakmak gerektiğine işaret ediyorlar. Bu sayede sigortanın gereksiz kullanımından kaynaklanan yüksek hasar prim oranları ve prim artışları engellenebilir. Nihayetinde sigorta şirketlerinin sigortalıların ödediği primlerden oluşan bir havuzu yönettiğini hatırlatan Yapı Kredi Sigorta yetkilileri, "Sigortalılar bu havuzu poliçe şartları çerçevesinde en adil şekilde yönetmemizi bekliyor" tespitini yapıyor.

Yenileme koşullarında nelere dikkat edilmeli?

Poliçe yenileme koşulları, sektörde şirketten şirkete farklılık gösteriyor. Yapı Kredi Sigorta, bu konuda sigortalılarına önemli avantajlar sunuyor. Yapı Kredi Sigorta yetkilileri, en önemli farkın sigortalı dönemde ortaya çıkan rahatsızlıklar için yenileme garantisi şartı aranmaksızın risk ek primi, limit ve/veya muafiyet uygulanmaması olduğuna işaret ediyorlar. Ardından da sektördeki uygulamaları göz önüne alarak, sigorta sahiplerini mutlaka sigortalı oldukları şirketin bireysel poliçelerdeki

yenileme şartları hakkında bilgi sahibi olmaları gerektiği konusunda uyarıyorlar. Örneğin, çalıştığı yer nedeniyle kurumsal sağlık poliçesi sahibi olanlar, işten ayrılma durumlarında eğer önemli bir sağlık riskleri varsa başka bir sigorta şirketinden bireysel poliçe yaptırmaya şansı bulamayabiliyorlar. Ayrıca kurumsal poliçenin yapıldığı sigorta şirketinde de bireysel poliçeye geçişte çok yüksek ek prim, limit, muafiyet uygulamaları söz konusu olabiliyor. “Bu durum firmaların sigorta şirketi seçiminde mutlaka dikkate alınmalı” diyen yetkililer, eğer alınmıyorsa kişilerin başka bir sigorta şirketinden en azından yatarak tedaviler için ayrı bir bireysel poliçe almaları gerekebileceğine işaret ediyorlar.

Diğer taraftan, sağlık sigortasının düşük kullanımına bağlı olarak sektör genelinde şirketler indirim yapabiliyor. Nitekim Yapı Sigorta, sektörün en yaygın ürünü olan Can Sağlığı poliçelerinde, ayakta tedavi teminatı bulunması kaydıyla ve son poliçe yılı içinde gerçekleşen sağlık giderlerinin belli oranlar dahilinde kalması halinde kademeli olarak en fazla yüzde 30 olmak üzere indirim uyguluyor.

Şirket seçiminde nelere dikkat etmeli?

Hepimizin bildiği gibi sigorta, risk oluştu-

ktan sonra alınabilecek bir hizmet değil. Dolayısıyla sağlık sigortalarının erken yaşta ve sağlık sorunları kendini göstermeden yaptırılması gerekiyor. Burada da şirket seçimi çok önemli. Sigorta şirketinin tazminat ödeme şartları, etkinliği, hızı ve kazanılmış haklarla ilgili uygulamalarının iyice öğrenilmesi gerekiyor. Ciddi bir hastalık olduğunda poliçe yenilemesinin hangi koşullarla yapılacağı kişinin bu dönemlerin- de kendini güvende hissetmesi açısından çok önemli.

Sigorta şirketinin anlaşmalı kurum ağının genişliği ve sağlık kuruluşlarıyla yapılan indirim anlaşmalarının ne kadar iyi olduğu da araştırılmalı. Sigorta şirketi tercihinde öncelik, prim tutarından ziyade verilen hizmetin kalitesi ve devamlılığı olmalı. Özel sağlık sigortası alan kişilerin sürekli ya da önemli bir rahatsızlığa yakalandıklarında sonraki yıllarda anormal prim artışları ve hatta poliçenin yenilenmemesi gibi beklen-medik durumlarla karşılaşmaması için öncelikle alacakları veya almış oldukları sağlık sigortası poliçesinin özel şartlarını iyice incelemeleri veya satış kaynaklarından bilgi almaları önem taşıyor.

Yapı Kredi Sigorta sağlık planlarının sunduğu avantajlar nedir?

Yapı Kredi Sigorta yetkilileri, en önemli

farklarının tutarlı, adil, etik politikaları olduğunu söylüyor. Yapı Kredi Sigorta’da yenileme garantisi almamış sigortalılara bile kesintisiz devam edilen sigortalılık dönemin- de ortaya çıkan riskler için ek prim, limit veya muafiyet uygulanmıyor. Sadece çok yüksek ayakta tedavi kullanımlarında prim en fazla yüzde 30 oranında artırılıyor.

Yenileme garantisi almış sigortalılara ise bu ek prim de uygulanmıyor.

Anlaşmalı kurum ağı oldukça geniş olan Yapı Kredi Sigorta’dan sigorta yaptıranlar, bu kurumlarda önemli indirimler alabiliyorlar. Anlaşmalı Hekim Muayenehane Sistemi sayesinde poliçelerinde doktor muayene teminatı olan sigortalılar ise hiçbir ek ödeme yapmadan muayene olabiliyorlar.

Yapı Kredi Sigorta ayrıca, Temmuz 2012 itibarıyla bir ilke imza atarak sigorta ettireni firma olanlar dışında tüm Can Sağlığı Sigorta poliçelerine “Sağlık Poliçe Primi Koruma Teminatı”nı dahil etti. Bu teminatla sigorta ettirenin işsiz kalması ve/veya geçici iş göremezliği durumunda kalan poliçe prim taksitleri Yapı Kredi Sigorta tarafından karşılanıyor. Can Sağlığı Sigortası planlarına ilişkin tablo aşağıda yer alıyor. Ayrıca teminat kapsamı ve limitlere ilişkin detaylı açıklamalara www.yksigorta.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.

Can Sağlığı Sigortası temel teminat tablosu

Plan	Yatarak Tedavi	Ayakta Tedavi	Yurtdışı Yatarak Tedavi	Aile Planlaması	Kaza Sonucu Yaşam Kaybı / Sürekli Sakatlık	Aile Hekimliği ve Genel Sağlık Kontrolü	Hastan Grubu
Standart Plan	Limitsiz (%100 veya %80)	-	-	-	30.000 TL	VAR	A
Eko Plan	Limitsiz (%100 veya %80)	2.500TL yıllık limit (%80)	-	-	50.000 TL	VAR	B
Multi Plan	Limitsiz (%100 veya %80)	Doktor, ilaç, Teşhis ve Fizik Tedavi Teminatları seçilen limitlerle (%80)	Yıllık limit 10.000 USD veya 75.000 USD (%80)	7.500 TL’ye kadar seçilebilen limitlerle (%100 veya %80)	50.000 TL	VAR	A
Ekstra Plan	Limitsiz (%100 veya %80)	7.000 TL yıllık limit (%100) veya limitsiz (%80)			75.000 TL	VAR	A



İş dünyasına yeni polişe

İngiliz sigorta şirketi RSA, yeni bir ticari suç polişesi geliştirdi. Söz konusu polişe, şirketlere mevcut tehlikelere karşı güven vermek amacıyla tasarlandı. Britanyalı sigorta devi, bu ürünün yolsuzluk, sahtekârlık, kötü niyetli hareketler ve bu suçların finansal etkilerine karşı hafifletici geniş kapsamlı bir koruma sağlayacağını umuyor. RSA'dan yapılan açıklamaya göre, tüm risk poliçelerinde olduğu gibi bu polişe de çalışanların işlediği suçlar nedeniyle şirketlerin mustarip olduğu doğrudan kayıpları kapsıyor.

Britanya'da çıkan Insurance Age dergisine konuşan RSA'nın profesyonel ve finansal riskler direktörü Pat Brice'a göre suç, her boyutta şirket için büyük bir tehdit olmaya devam ediyor. Bu yüzden de kapsamlı bir sigorta teminatını küçümsemek gerekiyor. "Suç olarak gördüğümüz eylemlerin doğasının değiştiğini fark ettik. Sanal zararlı



eylemler gibi nispeten yeni riskler gittikçe daha yaygın bir tehdit haline geliyor" diyen Brice, Britanya'daki iş çevresine uygun olarak şirketlere huzur sağlamak için bu ürünü geliştirdiklerini söyledi.

Nitekim RSA'nın Riskli İş Raporu'na göre son iki yılda Britanya'daki her dört şirketten biri benzer bir suçtan etkilendi

ve ortalama 12 bin 800 sterlinlik zararlar karşılaştı.

RSA'nın yeni geliştirdiği polişe, müşteriye verilen zarar, kimlik hırsızlığı, ticari faaliyette kesinti ve zararlı veri hasarı maliyetleri gibi standart teminatları kapsıyor. RSA, her bir polişe sahibine 20 milyon sterline kadar teminat verebiliyor.

Siber risk endişesi büyüyor

Küresel sigorta devi Zurich, artan siber risklere dikkat çekti. Son yıllarda her dört firmadan en az üçünün (yüzde 76)

bilgi güvenliği ve gizlilik konusunda endişelerinin arttığı ortaya çıktı. Ancak sadece yüzde 19'unun bu risklere karşı

sigortaya başvurduğu gözlemlendi.

Zurich tarafından yaptırılan araştırma kapsamında görüşülen şirketlerin sadece yüzde 16'sında siber risklerin denetimi için bilgi güvenliği direktörü atandığı, yüzde 44'ünde ise bu sorunla baş etmek için daha fazla bütçe ayrıldığı anlaşıldı.

Harvard Business Review Analytic Services tarafından yapılan "Siber Risklerle Mücadele" araştırmasına, Avrupa Birliği çapında 152 risk

yöneticisi katıldı. Katılımcılar özellikle kötü amaçlı yazılım ve diğer virüslerin bilgi güvenliği endişelerinin en başında geldiğini belirttiler. İlk beş arasında yer alan diğer riskler ise yönetim hataları, veri tedarikçilerinin yol açtığı hatalar, çalışanların kötü niyetli eylemleri ve web uygulamalarına yapılan saldırılar oldu. Siber risklerin son yıllarda çeşitlenerek arttığına dikkat çeken Zurich'in genel sigorta alanındaki risk birimi yöneticisi Steve Wilson'a göre, mevcut bilginin sürekli artması eşi benzeri görüşmemiş fırsatlar yaratırken iş dünyası ve devletler için tehlikeleri de beraberinde getiriyor.



Facebook, şirketleri tehdit ediyor

Küresel sigorta brokeri Willis, 2013 yılında risk yöneticilerinin gündeminde olacak en büyük riskleri sıraladı. Willis'in risk listesinin başında gittikçe sertleşen sıra dışı hava olayları, sosyal medyada markalar hakkında çıkan olumsuz haberlerden kaynaklı zararlar ve gelişmekte olan piyasalarda kaçırılan iş fırsatları yer alıyor. Bunlar, Willis Group'un blogu WillisWire'da 16 yöneticinin belirlediği risklerden sadece bazıları. Willis Hava Riskleri Çözümleri Yöneticisi Julian Roberts'a göre özellikle öngörülemeyen hava koşulları, dünyada tüm sektörleri etkileyen yerleşik bir tehlike haline geliyor.

Willis Global Çözümler Direktörü Jeremy Brooks, "sosyal din" ötesine bakmaya çağırıyor. Yine Willis Global Çözümler'den Başkan Yardımcısı George Haitshê göre ise küresel işletmeler için 2013'ün en büyük

riski, "BRIC Round 2" olarak adlandırılan Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin'in ardından gelen yükselen ekonomileri gözden kaçırmak olacak... Blog sohbetinde Willis yöneticilerinin 2013'te öngördüğü diğer riskler arasında; tedarik zincirleri ile "çevre dostu" olmayan şirketlerin itibarındaki muhtemel zedelenme ve özellikle finansal kurumları hedef alan siber savaşlar da yer alıyor. Yeni ilaç ve tıbbi aletler endüstrisindeki dönüşüm ve hasta tazminatları da yine risk alanları arasında gösteriliyor. Willis Group uzmanlarının sigorta sektörü-



ne dair değerlendirme ve öngörülerini düzenli olarak <http://blog.willis.com> adresinden izlenebilir.

Britanya havasına özel reasürans

Uluslararası risk yönetim şirketi Aon Benfield, reasürans devi Swiss Re ve hava risk yönetim şirketi CelsiusPro birleşerek Britanya'nın kendine özgü hava koşulları için özel bir reasürans ürünü çıkardılar. WExcess olarak adlandırılan yeni ürün,

son yılların en soğuk kışını geçiren Britanya'da hava muhalefeti nedeniyle yaşanacak zararları hafifletmeyi amaçlıyor. WExcess'in diğer hava sigortalarından farkı, resmi meteoroloji raporlarını baz alacak olması ve her bir sigortacının

ihtiyaçlarına göre esnek teminat belirleme imkanı sunması. Bu sigorta ürününden almak isteyenlerin, sigorta edilebilir varlıkları olduğunu kanıtlaması ve son 5 yılda kötü hava koşullarından kaynaklanan hasar raporlarıyla muhtemel hasarları öngörmeye yardım edecek bilgileri sağlaması bekleniyor.

Aon Benfield'in ürününden sorumlu ekip lideri Kurt Cripps, endeks bazlı bu ürünün afet reasüransı teminatını birleştirmek için bir alternatif olarak görüldüğünü ve klasik reasürans ürünlerine göre daha fazla tutabileceğini vurguluyor. Kötü hava koşullarından hemen her sektörün etkilendiğini hatırlatan Swiss Re'nin enerji ve hava ekibinin lideri Stuart Brown ise bu yeni ürünün sigortacılara, özellikle de kasko ve konut sigortalarında daha fazla koruma sağlayacağını düşünüyor.



Açlığa çözüm: Tarım sigortaları

Tarım sigortası, bu sektördeki risk yönetiminin ayrılmaz bir parçası. Sorunsuz gelir elde edilmesine yardım ederken, gıda yatırımlarını da teşvik ediyor. Gelişen piyasalarda tarım sigortası yaptıрма oranı henüz düşük seviyelerde. Ancak 2025 yılına kadar gelişen ülkelerdeki toplam prim üretiminin 15-20 milyar dolarlara ulaşması bekleniyor.

Swiss Re'nin son sigma raporu, hem dünya tarım sektörü hem de tarım sigortaları hakkında genel bir tablo çiziyor. Rapora göre, gelişen piyasalarda her 8 kişiden biri açlık ve yetersiz beslenmeden mustarip. Tarım üretiminin 2050'de 9 milyara ulaşması beklenen dünya nüfusunu doyurabilmesi için o tarihe kadar yüzde 60 artması gerekiyor. Swiss Re raporu, gelişmekte olan piyasalardaki gıda güvenliği için bir ortaklık önerisi getiriyor. Çok taraflı bir ortaklık içeren bu öneriye göre tarım sigortası yardımıyla tarımsal riskler yönetilebilir, çiftçi gelirleri istikrara kavuşabilir ve gıda zincirini güçlendirmek için yeni yatırımlar yapılabilir. Gıda güvenliği; yeterli, güvenli ve besin

değeri yüksek gıdaya fiziksel, sosyal ve ekonomik erişim anlamına geliyor. Diğer taraftan düzenli nüfus artışı, sosyo-ekonomik istikrarsızlık ve kötü hava koşulları dünya gıda sektörü açısından en büyük tehditler olarak görülüyor. Üstelik beslenme ve besin talebi değişirken gıda üretimi ve tedarik edilebilirliği üzerinde baskı yaratıyor. Nitekim son dönemde artan gıda fiyatları da bunun somut bir göstergesi. 2005'ten beri ortalama yüzde 74 artan değişken gıda fiyatları ve geçen yıl ABD'de yaşanan kuraklık gıda güvenliği endişelerini artırıyor. Özellikle de gelişmekte olan piyasalar için... Swiss Re Asya Bölgesi Şef Ekonomisti Clarence Wong, dünya çapında 850 milyon insanın açlık çektiğini ve bu nüfusun yüzde 98'inin gelişmekte olan ülkelerde bulunduğunu vurguluyor. Raporda, sürdürülebilir tarımsal ürünler



için risk yönetim stratejilerine ihtiyaç duyulduğu, bu stratejinin ayrılmaz parçasının da tarım sigortaları olduğu vurgulanıyor. Sigma raporuna göre, 2011 yılında dünya çapında tarım sigortaları prim üretimi 23.5 milyar dolara ulaştı. Bu primlerin sadece 5 milyar doları başta Çin ve Hindistan olmak üzere gelişmekte olan ülkelerde üretildi. Raporda, tarım sigortalarının tek başına gıda güvenliğini sağlayamayacağına, ancak üreticiler ve kooperatifler arasında üretim ve yatırım teşviki ile bilinçlenmeye yardım edeceğine işaret ediliyor.

Hannover Re prim hacmini artırdı

Reasürans şirketi Hannover Re sözleşme yenilemelerinde aşırı rekabete rağmen prim üretimini artırdığını duyurdu. Prim büyüklüğü açısından dünyanın üçüncü reasürans şirketi olan Hannover Re, ocak ayında yenilediği sözleşmelerle prim hacmini yüzde 1 artırarak 3.82 milyar Euro'ya çıkardığını duyurdu. Bu artışın öncelikle 2012'de hasar gören sigorta alanlarındaki prim artışından kaynaklandığı açıklandı. Şirket CEO'su



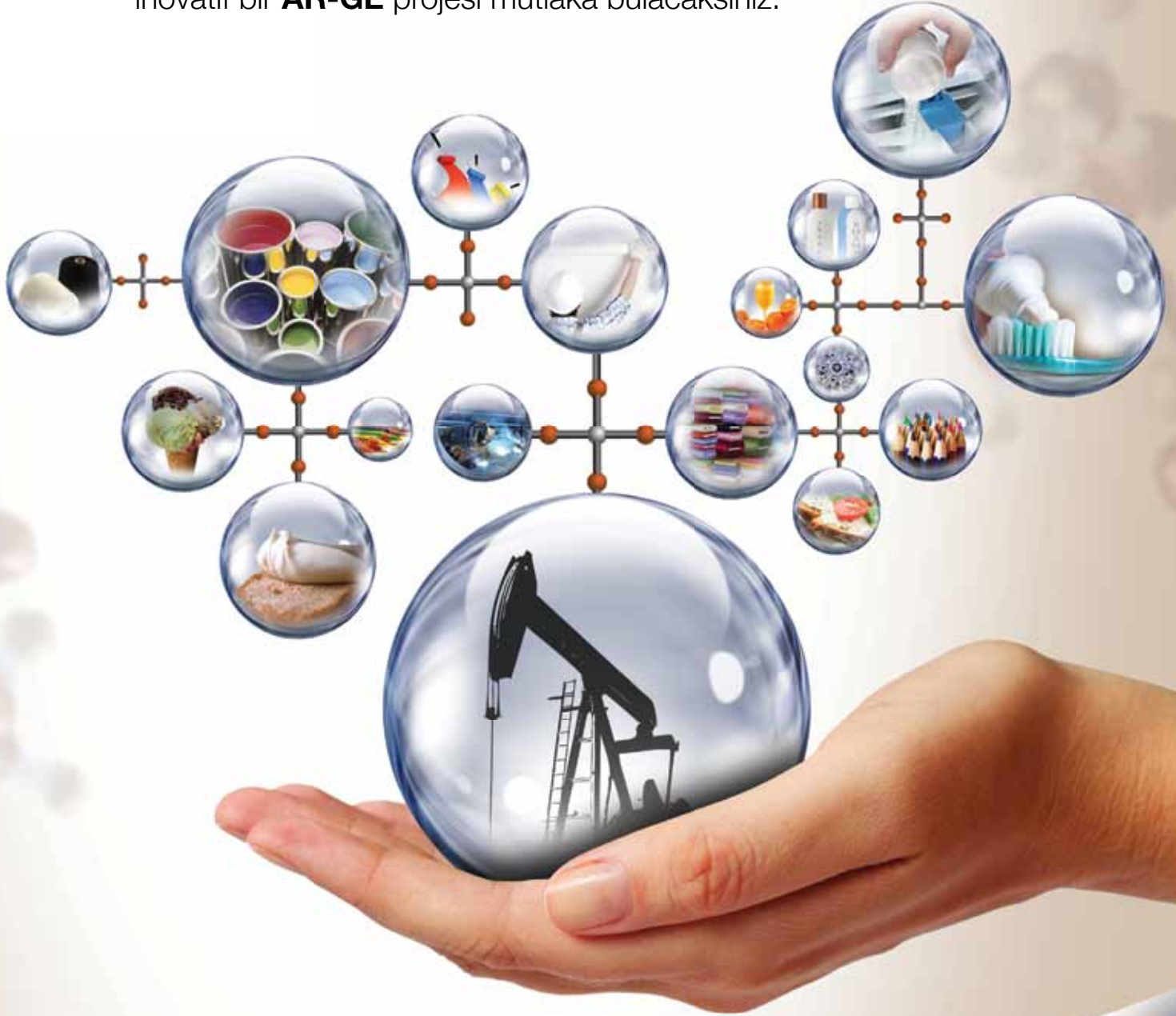
Ulrich Wallin artan rekabete rağmen 2012 fiyat seviyesinin yakalanmasında

şirketin sigortalama stratejisinin katkısı olduğunu vurguladı. 2012 yılında 810 milyon Euro net kar açıklaması beklenen şirket 2013 yılında 800 milyon Euro net kar etmeyi planlıyor. Hannover, Munich Re ve Swiss Re gibi reasüransçılar, primler karşılığında sigortacı müşterilerinin doğal afetler gibi büyük hasar taleplerini karşılamalarına yardım ediyor, bir anlamda sigortacıların sigortasını yapıyorlar.

40 yıllık birikim, ileri teknoloji yüksek kalitenin buluşma noktası

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

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



Çin hükümeti, sigortacıları uyardı

Çin Sigorta Düzenleme Komisyonu (The China Insurance Regulatory Commission - CIRC) sigortacıları düşük yatırım gelirleri ve artan maliyetlerden kaynaklı nakit darboğazına karşı uyardı. Sektörle ilgili yıllık raporunu açıklayan CIRC, sigorta şirketlerine yatırımlarını çeşitlendirmeleri ve yatırım gelirlerini geliştirmeleri için tavsiyelerde bulundu. Komisyon aynı zamanda altyapı ve gayrimenkul borç verme projelerinde reforma gideceğini duyurdu. CIRC Başkanı Xiang Junbo, raporun sigorta sektörünün istikrarlı büyümesi için çok sayıda zorluklara işaret ettiğini söylüyor. Bunların başında da düşük yatırım getiri oranları ve hasar ödemelerinde yaşanacak muhtemel gecikmeler olduğunu vurguluyor.

CIRC'ye göre, sigortacılar için mevcut ortalama yatırım getirilerinin beş yıllık mevduat faizinden daha düşük olması ve



poliçe sahiplerinin poliçelerinden vazgeçme eğilimi önemli risk taşıyor. Raporda, nakit darboğazı riskine de dikkat çekiliyor. Son 20 yılda ortalama yüzde 20'den fazla büyüyen Çin sigorta

sektörü, bugün yerini tek haneli büyümelere bıraktı. Geçen yıl prim geliri yüzde 8 artışla 249 milyar dolara çıktı. En hızlı büyüme ise sağlık sigortalarında gerçekleşti.

Avrupalı sürücüler için prim düşürme tüyoları

İngiltere'de yayınlanan Daily Mail gazetesi, araç sürücülerinin daha az

kasko primi ödemelerini sağlayacak bir habere yer verdi. Hatırlanacağı gibi,



geçen aralık ayından itibaren sigortada cinsiyet faktörü mahkeme kararıyla kaldırılmıştı. Avrupalı sigortacılar, artık kadın ve erkek müşterilerine eşit prim uygulamak zorunda.

Özellikle kadınların zararına olan bu uygulama sonrasında, kasko primlerini düşürmek isteyen sürücüler artık daha dikkatli davranmak zorunda kalacak. Nitekim "Drive Like A Girl" (Bir Kız Gibi Sür) sloganıyla kurulan bir firma, sürücülere daha az prim

ödetmek için araç kullanım alışkanlıklarını ölçüyor. Sürücülerin araçlarına takılan izleme aleti, yoldaki alışkanlıkları hakkında bilgi veriyor. Kurallara uygun davrananlar, sert frenlerden kaçınanlar ya da kadın sürücülere atfedilen şekilde araç sürenler şirket testini geçmekle kalmıyor kasko için daha az ücret ödüyor.

Testi geçmek için uyulması gereken kurallardan bazıları şöyle: Sert fren yapmamak, gece araç sürmemek, uzun yolculuklarda sık mola vermek... Aldığınız puana göre 3 ay sonra primleriniz düşebiliyor. Puanlarını online olarak takip edebilen sürücüler, eğer kurallara uymazlarsa indirimden faydalanamıyor.

Bu coğrafyanın geleceğine inanan bir güç...

Burgan Bank Türkiye'de.

Şimdi bu gücün merkezinde siz varsınız.



0850 222 8 222

www.burgan.com.tr



www.facebook.com/BurganBankTurkiye



twitter.com/BurganBankTR



**BURGAN
BANK**

gücün merkezindesiniz



Tehlikeli hastalıklara özel tasarlanan sağlık sigortaları, uzun ve maliyetli tedavi sürecinde hastalara destek oluyor. Yıllık 72 liradan başlayan primlerle tehlikeli hastalıklara karşı önemli tazminatlar almak mümkün.

Emel Coşkun / ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Türkiye Halk Sağlığı Kurumu Kanser Daire Başkanlığı verilerine göre Türkiye’de her yıl ortalama 170 bin kişiye yeni kanser teşhisi konuyor. Nüfusa oranlarsak, erkeklerin kansere yakalanma riski yüz binde 280. Kadınlarda ise bu oran yüz binde 172 olarak hesaplanıyor. Kadınlarda en sık meme ve tiroid, erkeklerde ise akciğer ve prostat kanserine rastlanıyor. Türkiye’de hali hazırda kanser teşhisi konmuş ve tedavisi devam eden 350-400 bin hasta olduğu tahmin ediliyor.

Rakamlar korkutucu gelse de günümüzde erken tanı ve koruyucu tedbirler

sayesinde birçok kanser türü yüzde 90-95 oranında önlenip tedavi edilebiliyor. Ancak tedavinin psikolojik olarak yıpratıcılığı bir yana, uzun süreli ve masraflı olması da çoğu hasta için başlı başına ciddi sıkıntılar yaratıyor. Bilindiği gibi kanser tedavilerinde uygulanan cerrahi müdahale ya da radyoterapi, kemoterapi gibi yöntemler uzun süreli ve masraflı olabiliyor. İşte tam da bu yüzden, kanser gibi tehlikeli hastalıklara karşı sigortalı olmak büyük önem kazanıyor.

Tazminat sigortası

Günümüzde pek çok sigorta şirketi,

tehlikeli hastalıklara karşı hastaların ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilen destek amaçlı sigortaları oldukça düşük primlerle sunuyor. “Tazminat sigortası” olarak da bilinen bu poliçeler, klasik sağlık sigortalarından biraz farklılık gösteriyor.

Bilindiği gibi sağlık sigortaları, hastalık halinde tedavi giderlerinin poliçe teminatlarına uygun olarak fatura ibrazıyla karşılanması şeklinde işliyor. Tazminat sigortalarında ise sigortalı kişi sigorta yaptırdıktan belirli bir süre sonra (genellikle 90 gün) poliçe kapsamındaki tehlikeli hastalıklardan birine yakalanırsa

önceden belirlenen bir tazminatı almaya hak kazanıyor.

İki sabit teminat var

Tazminat poliçeleri sadece kanser değil, felçten MS (multiple skleroz) hastalığına, böbrek yetmezliğinden beyin tümörüne kadar hayatımızı ciddi anlamda tehdit edebilecek ve tedavi maliyeti yüksek 10'dan fazla hastalığı kapsıyor. Risklerin büyüklüğü göz önüne alındığında, özel sağlık sigortanız olmasa bile bu kritik hastalıklara karşı söz konusu poliçeye sahip olmanız büyük önem taşıyor.

18-50 yaş arasındaki herkesin yararlanabileceği bu sigorta türünde 65 yaşına kadar yenileme yaptırmak mümkün. Primlerse sanılanın aksine yılda 72 lira gibi oldukça düşük miktarlardan başlıyor. Sigortalı, genelde 25 ya da 50 bin liralık sabit tazminatlardan birini seçebiliyor. İnsan hayatını ciddi anlamda kolaylaştıran bu sigortaların amacı, tedavi sürecinde hasta ve yakınlarına maddi destek olmak. Ancak hemen belirtelim, kritik hastalıklar poliçesi, daha önce tanısı konan hastalıkların tedavisini üstlenmiyor. Hastalık durumunda da



“Sağlık sigortacılığında pazar lideri olarak geniş bir müşteri portföyüne sahip olmamızın gücünü kullanıp müşterilerimiz için en uygun ürünü geliştirmeye çalıştık. Moral Destek Sigortası oluşturulurken tüm fizibilite çalışmaları yapıldı ve en kötü senaryolar tasarlandı. Yapı Kredi Sigorta olarak üç yıl içinde 90 bin Moral Destek Sigortası poliçesine ulaşmayı hedefliyoruz.”
Ayşe Türkölmez / Yapı Kredi Sigorta Grup Başkanı

yenileme garantisi vermiyor.

Sağlık sigortalarından farklı olan bu poliçelerde, tedavinin başlamasından bağımsız olarak tanı konduğu andan itibaren belgelerin sağlanmasıyla 30 gün içinde tazminat ödeniyor ve sonrasında yenileme yapılması söz konusu olmuyor.

İşte tehlikeli hastalık riskine karşı herkesin sahip olması gereken tazminat poliçelerinin özellikleri ve sigorta şirketlerinin sunduğu hizmetler...

AKSİGORTA

Hayata Devam Sigortası

Aksigorta'nın Hayata Devam Sigortası, günümüzde çok sık karşılaşılan 10'dan fazla kritik hastalığın tedavi giderlerini ve olası diğer etkilerini teminat altına alıyor. Bu poliçeyle kanser, MS, böbrek, yetmezliği, kalp ve karaciğer yetmezliği sebebiyle yapılacak organ nakilleri,

körlek gibi tedavisi pahalı ve hastaları uzun süre çalışmaktan alıkoyabilecek durum ya da hastalıklara karşı güvence sunuluyor.

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, “Bu ürünün amacı, söz konusu hastalıklara yakalanılması durumunda, tedavi süresince ya da devamında olabilecek gelir kaybının ödenecek teminatla telafi edilerek, hastanın tedaviye ve sağlığına odaklanması sağlamak” diyor.

Gülen, kritik hastalıkların zaman içinde herkeste görülme riski olduğuna dikkat çekiyor ve toplumdaki herkesin Hayata Devam Sigortası'nın hedef kitesini oluşturduğunu söylüyor. Aksigorta bu kapsamda 2012 yılında yaklaşık 130 bin adet poliçe satmış. Uğur Gülen, teminatların poliçede belirtilen 90 günlük bekleme süresi tamamlandıktan sonra ortaya çıkan hastalığın teşhisiyle başladığını vurguluyor ve şöyle ekliyor:

“Kanser, MS, böbrek, kalp ve karaciğer yetmezliği gibi hastalıklardan birine yakalanan kişiler, tedavileri süresince ve sonrasında uzun süre profesyonel hayatlarından uzaklaşıyor ya da çalışma hayatlarını sonlandırmak zorunda kalabiliyorlar. İşte bu noktada Hayata Devam Sigortası, oluşabilecek gelir kaybını telafi etmek ya da tedavi masraflarına destek olmak için tazminat ödüyor. Yani sigortalı bu tazminatı istediği gibi kullanabiliyor.” Hayata Devam Sigortası için ödenen





primler, seçilen teminat limitine göre değişiyor. Örneğin 30 bin TL'lik teminat için 10 TL, 50 bin TL'lik teminat için 17 TL, 100 bin TL'lik teminat içinse 34 TL aylık prim ödemek gerekiyor. Bu hesapla yıllık primlerse sırasıyla 120, 204 ve 408 TL'ye geliyor. Hayata Devam Sigortası'ndan 18-50 yaş aralığındaki herkes yararlanabiliyor. Poliçe sahipleri, birer yıllık sürelerle 65 yaşına kadar yenileme yaptırabiliyor. Aksigorta'dan bu poliçeyi alan herkes ayrıca, yılda bir kez ücretsiz diş muayenesi ve temizliğini de kapsayan Avantajlı Diş Paketi'nden yararlanabiliyor.

GÜNEŞ SİGORTA

Kritik Hastalıklar Sigortası

Kritik Hastalıklar Sigortası da kişilerin tehlikeli hastalıklara yakalandığında karşılaşılabileceği maddi sıkıntıları hafifletmeye yönelik bir ürün. Güneş Sigorta'nın poliçesinin benzerlerinden ayırt edici en önemli özelliği ise 17 farklı hastalığı kapsaması. Bu hastalık-

lar sırasıyla şöyle: Aort ameliyatı, aplastik anemi, iyi huylu beyin tümörü, körlük, koma, koroner by-pass graftisi, kalp krizi, kalp kapakçığı ameliyatı, böbrek yetmezliği, hayatı tehdit eden kanser, duyma kaybı, uzuv kaybı, konuşma kaybı, majör organ nakli, motor nöron hastalığı, felç ve inme.

Güneş Sigorta Sağlık Sigortaları Teknik Müdürü Emine Yılmaz, "Sektörde genelde 7 ila 13 hastalık sayısına teminat veren poliçeler bulunuyor. Bizse 17 hastalığa teminat veriyoruz" diyor. Yılmaz, kapsam dahilindeki hastalıklardan birine yakalandığında belirlenen tutarın sigortalıya veya seçtiği menfaattarına ödendiğini söylüyor. Güneş Sigorta'nın

ürününde de tazminatın hangi amaçla kullanacağına sigortalı karar veriyor.

Kritik Hastalıklar Sigortası poliçesine 18-55 yaş aralığındakiler sahip olabiliyor ve 60 yaşına kadar yenileme yaptırabiliyorlar. Yenileme garantisi, diğer tazminat sigortalarında olduğu gibi bu üründe de verilmiyor. Sigortalının durumu her yıl yeniden değerlendirmeye tabi tutuluyor. Teminat, poliçe peşinatı ödendikten ve 3 aylık bekleme süresi tamamlandıktan sonra başlıyor.

Güneş Sigorta, Kritik Hastalıklar Sigortası poliçesi primini

teminat limitine ve tazminata konu hastalık sayısına göre belirliyor. Örneğin 50 bin TL limitli bir ürünün 30 yaşlarında bir erkek ve kadın için primi 200 -250 TL arasında değişiyor.

MAPFRE GENEL SİGORTA

Tehlikeli Hastalıklar Sigortası

Mapfre tarafından geliştirilen Tehlikeli Hastalıklar Sigortası, 14 kritik hastalığa yakalanılması durumunda destek oluyor. Bu hastalıklar şöyle sıralanıyor: Kalp krizi, kanser, koroner by-pass, böbrek yetmezliği, inme, kalp kapakçığı değiştirilmesi, organ nakilleri, paralizi, körlük, işitme kaybı, multiple skleroz (MS), önemli yanıklar, motor nöron hastalığı ve aort hastalıkları cerrahisi.



"Elimizde bir yılda kaç kişinin kritik hastalığa yakalandığına dair bir istatistik bulunmuyor ancak bugün, 2.5milyon kişinin üzerinde kayıtlı kalp hastası, 500 binin üzerinde kanser hastası olduğu biliniyor. Sadece böbrek yetmezliği hastasının ise 120 bine ulaştığı kaydediliyor." **Emine Yılmaz** / Güneş Sigorta Sağlık Sigortaları Teknik Müdürü



“2012 yılında yaklaşık 130 bin adet poliçeye ulaştığımız “Hayata Devam Sigortası”, kritik hastalıklara yakalanılması durumunda, tedavi süresince ya da devamında olabilecek gelir kaybının, ödenecek teminatla telafi edilerek hastanın tedaviye ve sağlığına odaklanması sağlıyor.” **Uğur Gülen** / Aksigorta Genel Müdürü

Tehlikeli Hastalıklar Sigortası’nı 20-55 yaş aralığındaki herkes yaptırabiliyor. İsteyenler, poliçelerini 65 yaşına kadar yeniletebiliyor.

Tehlikeli Hastalıklar Sigortası poliçesi sahipleri, Mapfre’nin çağrı merkezinden 7 gün 24 saat tıbbi danışmanlık hizmeti alabiliyor; organizasyon, bilgilendirme ve yönlendirme hizmetlerinden yararlanabiliyorlar.

YAPI KREDİ SİGORTA

Moral Destek Sigortası

Sağlık sigortalarının son 5 yıldır lideri konumundaki Yapı Kredi Sigorta, son dönemlerde artan kanser vakalarından yola çıkarak 2011 yılında Moral Destek Sigortası’nı sunmuştu. Yapı Kredi Sigorta Grup Başkanı Ayşe Türkölmez, bu ürünün ana amacını şöyle özetliyor:

“Sigortalıların sağlık poliçelerinden karşılanan sağlık harcamalarına ek, tamamlayıcı olarak günlük hayat kalitesinden ödün vermeden bu süreci atlatalmaları için destek sağlamak.” Bu poliçenin özelliği tüm kanser türlerini kapsamı. Moral Destek Sigortası’nı Türkiye sınırları içinde ikamet eden ve 18-50 yaş arasında olan bireyler satın alabiliyor. 0-17 yaş arasındaki çocuklar da anne veya babadan birinin sigortalı olması durumunda poliçeye dahil edilebiliyor. Aralıksız yenilenmesi kaydıyla, sigortalının 55 yaşına kadar (55 yaş dahil) poliçesini devam ettirmesi mümkün. Moral Destek Sigortası’nda sigortalı

adayının sağlık risklerinin değerlendirilmesi, satış esnasında doğrudan işlemleri gerçekleştiren kişi tarafından yapılıyor. Daha önce kanser tanısı konmamış ve kanser şüphesi nedeniyle herhangi bir tıbbi araştırma geçirmemiş kişiler bu poliçeye hemen sahip olabiliyor. Sigortalı 55 yaşına gelinceye kadar poliçe her yıl standart primlerle yenileniyor. Bu süreçte kanser riski gerçekleşirse tazminat ödeniyor ve sigorta sona eriyor. Ancak poliçe kapsamında başka kişiler varsa onların teminatları devam ediyor.

Sigorta başladıktan sonraki ilk 90 gün bekleme süresi olarak kabul ediliyor. Sigortalıya kanser hastalığı teşhisi konması bu sürenin tamamlanmasından sonra gerçekleşmişse belirlenen tutar tazminat olarak ödeniyor ve bu ödemeyle birlikte poliçe de sonlanıyor.

Moral Destek Sigortası’na ödeyeceğiniz primi, istediğiniz teminat tutarına ve yaşınıza göre iki alternatiften birini

Yaş Aralığı	25 bin TL teminat için	50 bin TL teminat için
0-17	36 TL	72 TL
18-35	72 TL	150 TL
36-40	120 TL	240 TL
41-45	180 TL	360 TL
46-50	270 TL	540 TL
51-55	360 TL	720 TL

seçerek belirleyebiliyorsunuz. 25 bin veya 50 bin TL olan bu teminatların prim tutarı yaş grupları bazında belirleniyor. Örneğin, 35 yaşındaki bir kişinin 25 bin TL’lik teminat için ödemesi gereken yıllık prim 72 TL. 50 bin TL’lik teminat tutarında prim 150 TL’ye çıkıyor. İsteyenler bu primleri 6 taksitle de ödeyebiliyor. Yapı Kredi Sigorta ayrıca, Moral Destek Sigortası poliçe sahiplerine adlarına düzenlenmiş bir sigortalı kartı veriyor. Bu kartla sigortalılar, hizmet ağındaki anlaşmalı kurumlardan indirimli fiyatlarla yararlanma olanağına sahip oluyor.



Vefat tazminatlı ürünler de var...



Tazminat özellikli tehlikeli hastalıklar poliçeleri hayat şirketlerinin sunduğu yaşam riski tazminatlı poliçeler ile çeşitleniyor. Elementer branşta faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin tehlikeli hastalıklara karşı sunduğu tazminat poliçelerinin yanı sıra hayat şirketleri vefat tazminatlı ürünler sunuyorlar. Maluliyet ve yaşam riskini de içeren bu ürünler kritik hastalıklara karşı tazminat sunarken, hastalık ya da kaza sonucu ölüm ve maluliyette de geride kalanlara maddi destek amacını güdüyor. Genellikle kanser, felç, kalp krizi, böbrek yetmezliği gibi en yaygın tehlikeli hastalıkları kapsayan bu poliçelerin teminat limitleri sigortalı tarafından belirleniyor. Hastalığa yakalanan sigortalı

30 gün içinde hastalık tazminatını alabiliyor, vefat halinde ise vefat tazminatı devreye gidiyor. Vefat ve maluliyeti de kapsadığı için primleri biraz daha yüksek olan bu poliçelere yine de tazminatı düşü tutarak ayda 7-35 TL'lik primlerle sahip olunabiliyor. İşte bazı ürünler ve özellikleri...

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

Kritik Hastalık Sigortası

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) müşterilerine uzun süredir kritik hastalık teminatlı hayat sigortası ürünü sunuyor. Geçen yıl daha da zenginleştirilen AHE'nin kritik hastalıklar ürünü üç farklı teminat ve tazminat ile farklı kesimlere hitap ediyor. Sadece kadın

kritik hastalıklarını kapsayan Kadına Özel Kritik Hastalık Sigortası'nın yanı sıra beş temel hastalığı (kanser, kalp krizi, inme vb.) kapsayan Standart Kritik Hastalık Sigortası ve 21 hastalığı teminat alınan alan Tam Kapsamlı Kritik Hastalık Sigortası ürünleri bulunuyor. Tüm poliçeler belirlenen kritik hastalıkların yanı sıra vefat riskine karşı da tazminat öngörüyor. Sigorta süresinde bu hastalıklardan birisi ile karşılaşılması durumunda, sigortalı kişiye tek seferde kritik hastalık teminat tutarı kadar tazminat ödemesi yapılıyor. Kritik hastalık tazminatı ödenmiş bir sigortalı için poliçe süresi içerisinde vefat riskinin gerçekleşmesi durumunda ise toplam teminatın kalan yarısı

kanuni varislerine ödeniyor.

Tehlikeli hastalık teminatı, diğer poliçe-lerde olduğu gibi sigorta başlangıcından sonraki üç aylık muafiyet süresinden itibaren başlıyor. Prim tutarları farklı teminatlara göre değişmekle birlikte, örneğin 30 yaşında bir erkek 10 bin TL teminat için aylık 7,4 TL'den başlayan fiyatlarla poliçeyi satın alabiliyor. 50 yaş ve altında, sağlıklı ve teminat tutarı 100 bin TL altında olan sigortalıların poliçeleri her yıl sağlık beyanı gerektir-meden 55 yaşına kadar otomatik olarak yenilenebiliyor. 2012 yılında 15 bin kişi AHE'den kritik hastalık sigortası poliçesi satın aldı.

AVİVASA

Yaşama Destek Sigortası

Akbank müşterilerine özel olarak sunulan bu sigorta vefat ve tehlikeli hastalıklar durumunda sigortalılara tazminat ödüyor. 18-50 yaşları arasındaki tüm Akbank müşterilerinin yararlanabileceği bu sigorta vefatın yanı sıra 2 ayrı pakette tehlikeli hastalıklara karşı tazminat öngörüyor. Temel pakette kanser, organ nakli, böbrek yetmezliği, körlük ve multipl skleroz'a karşı tazminat yer alırken, kapsamlı pakette kalp krizi de hastalıklara dahil ediliyor. Üç ayrı paket olarak sunulan sigortada vefat teminatı 3 ila 10 bin TL arasında değişirken tehlikeli hastalıklar için tazminatlar 30, 50 ya da 100 bin TL olarak tercih edilebiliyor. Ödenen primler de tazminat tercihlerine göre belirleniyor. Sigortalılar ayrıca AvivaSA'nın dış tasarruf planından ücretsiz faydalanabiliyor ve anlaşmalı sağlık kuruluşlarından indirimli hizmet alabiliyor.

GARANTİ EMEKLİLİK

Garanti'li Yarınlara Sigortası

Garanti Emeklilik'in yaşam riskini de

içeren kritik hastalıklar poliçesi olan Garanti'li Yarınlara Sigortası kanser, kalp krizi, hastalık sonucu inme, hastalık sonucu daimi maluliyet gibi tehlikeli hastalıklara yakalanan sigortalılara tazminat ödenmesini kapsıyor. Tehlikeli hastalıklar teminatına hak kazanabilmek için 90 günlük muafiyet süresi uygulanıyor. Vefat teminatı ise sigorta başlangıç tarihinden itibaren geçerli oluyor. Tehlikeli hastalıklar tazminatının ödenebilmesi için ilgili hastalıkların tespiti sonrasında sigortalının 30 günlük süre sonunda yaşıyor olması gerekiyor. Bu 30 günlük süre içinde vefat halinde sadece vefat tazminatı ödeniyor. Teminat tutarları tercih edilen pakete göre vefatta 25 ya da 50 bin, kritik hastalıklarda ise 20 ya da 40 bin TL olarak tercih edilebiliyor. Örneğin 35 yaşında sigortalı bir kişi 25 bin TL vefat ve 20 bin TL'lik hastalık teminatı almak isterse ayda 24 TL ödüyor.

YAPI KREDİ EMEKLİLİK

Yaşam Riskleri Sigortası

Yapı Kredi Emeklilik'in sunduğu Yaşam Riskleri Sigortası, kritik hastalık ya da maluliyet nedeniyle çalışmama durumunda sigortalının, vefat durumunda ise aile fertlerinin ihtiyacı olacak maddi desteği sağlamak amacıyla geliştirilmiş bir ürün. Kanser, kalp krizi, felç, MS ve böbrek yetmezliği gibi 20 tehlikeli hastalık ve riski kapsayan Yaşam Riskleri Sigortası, bu kritik hastalıklardan birine yakalanan ya da kaza nedeniyle maluliyet, sakatlık geçiren sigortalıya poliçede belirlenen tazminatın ödenmesini kapsıyor. Yaşam kaybı durumunda da belirlenen tazminat lehtarlarına ödeniyor. Yaşam Riskleri Sigortası'nda primler teminat tutarına, kişilerin yaşına ve sağlık geçmişine göre değişiyor. Bir örnek vermek gerekirse 35 yaşında sağlıklı bir kişi için 50 bin TL teminatlı poliçe için aylık 20 dolar prim ödemek gerekiyor.



"Kritik hastalık teminatlı sigortalar, yüksek sağlık giderleri karşısında, hastalığın teşhisi anında toplu para güvencesi sunarak sigortalının ve ailesinin hayat standardının korunmasına yardımcı oluyor. Ayrıca, sağladığı yaşam kaybı teminatıyla da sigortalının sevdiklerinin kendilerini güvende hissetmelerine olanak tanıyor."

Mete Uğurlu / AHE Genel Müdürü



Assistline sağlıkta da devreye girecek

Sigortalının zor gün dostu asistans hizmetleri, kasko ve konuttan sonra sağlıkta da devreye girmeye başladı. Assistline Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Dumanlı, halen sigortalıların en çok araç çekimi, çilingir gibi hizmetler için aradığını söylüyor. “Çiçek göndermekse Türkiye için şimdilik fantastik” diyor. **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Sigorta şirketlerinin vazgeçilmez partneri Assistline, sigortalıların genellikle hasar anında tanıdığı bir şirket. Halen 11 sigorta şirketine hizmet veren Assistline’in çağrı merkezi adeta büyük ölçekli bir bankanın gibi çalışıyor. En çok aramalarsa kasko için araba çekimi ve ikame araç temini konusunda. Sigortalılar, kasko için yılda en az üç kez asistans şirketini arıyor. İkinci sırada konut sigortası yaptıranlar için verilen çilingir hizmetleri var...

Asistans hizmetlerinde en çok bahsedilen ama en az kullanılan ürünlerse çiçek gönderimi ve rezervasyon... Nitekim Assistline Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Dumanlı da bu hizmetleri Türkiye için henüz fantastik buluyor. Dumanlı, çoğu insana bunun için bedel ödemenin zor geldiğini söylüyor. Yakında sağlık sigortasına yönelik hizmetleri de yaygınlaştıracaklarını açıklayan Dumanlı, “Hastane ve doktor danışma hizmetlerini asistans şirketleri devralabilir” diyor. Assistline Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Dumanlı ile asistans hizmetlerini ve sigorta sektörünün durumunu konuştuk...

Kaç yıldır sigortalılara asistans hizmeti veriyorsunuz? Hizmetlerinizde hangi branşlar ağırlıkta?

Erhan Dumanlı: 14’üncü yılımızdayız. Aslında bütün asistans şirketleri bir zamanlar sigorta şirketlerinin yaptığı işi, onların altından zor kalktığı ve yoğunluk kazan-

dığı yerde devralmış durumda. Asistans şirketlerinin yaptığı işleri eskiden sigorta şirketleri yapıyordu. Sigorta şirketlerinin bazılarının hâlâ yaptığı ve zamanla dışarıya ‘outsource’ ettiği işler bunlar. Sektör büyüdükçe, işlem hacmi arttıkça altından kalkamayacakları işleri devrettiler. Kısacası bütün asistans şirketlerinin yaptığı iş, sigorta şirketlerinin üstündeki belli yükü kendi üstlerine almasıdır. Ürün anlamında ise hemen her gün değişebilecek, geliştirilebilecek hizmetler var. Spesifik satılan bir ürün demek çok zor ama daha

“Sigortalının aracının modeli düşük ama geçici olarak verdiğimiz aracın kendisinininkinden çok yüksek ve neredeyse sıfır olmasını istiyor. En büyük problemi burada yaşıyoruz.”

çok kasko ve otomobil sigortaları üzerindeki yükün devralınması söz konusu. En çok araç sahiplerinin kaza geçirdiği anda devreye soktukları hizmetleri veriyoruz. Aracın çekilmesi, yerine ikame bir aracın verilmesi gibi...

Konut sigortaları için de asistans hizmetlerimiz var. Tesisatçı, tamirci, çilingir çağırılması gibi... Bu tür hizmetleri ilerideki dönemlerde büyütme mümkün. Belki bir süre sonra sağlık da devreye girecek. Çünkü sağlıkta da şirketlerin bütün hizmetlerin altından kalkması zor. Diyelim

ki bir şirketin 1 milyon sağlık poliçesi var. Bu 1 milyon sağlık poliçesinin günlük tüm hizmetlerinin verilmesi artık sigorta şirketlerini zorlamaya başladı. Burada yapılan provizyon işlemlerini, hastane ve doktor danışma hizmetlerini belki asistans şirketleri devralabilir. Tabii bu bir süreç. Şu an için gündemde değil ama gelecekte bu tür hizmetler de devralınabilir. Sigorta sektörü ne kadar büyürse, paralelinde asistans hizmeti veren şirketler de o kadar büyüyecektir.

Öne çıkan, farklı, yeni bir hizmetiniz var mı?

Bize özel bir ürünümüz var. Birçok asistans şirketi bu hizmeti bizim boyutta vermiyordu. Otomobilin camı kırıldığı zaman verilen bir hizmet bu. Türkiye’deki araç sayısı 15 milyona ulaştı. En çok kırılan parçalardan biri de cam. Bu doğrultuda “Oto Cam Asist” adında özel bir ürün çıkardık. 6 yıldır sektörde uygulanıyor. Halen 6 şirketle çalışıyoruz. Önümüzdeki dönemde daha da gelişeceğini düşünüyoruz.

Diğer butik ürünlerimiz de yavaş yavaş yayılıyor. Türkiye’de asistans hizmetleri 1996’da başlamıştı. Zamanla giderek yaygınlaştı. Bakıcı bulma, çiçek gönderme, organizasyon, vale, hukuksal yardım, hukuksal koruma gibi çok geniş bir yelpazede farklı hizmetlerimiz var. Sıra dışı hizmetlerimiz de var. Diyelim ki yurtdışında bir olaya karıştınız ve sizi bir şekil-

de hapse atıldılar. Kefalet ücretiyle dışarı çıkmanız gerekiyor. Asistans hizmetleri onu bile karşılıyor.

Sağlık, hukuk gibi hizmetleriniz için uzman personeliniz var mı?

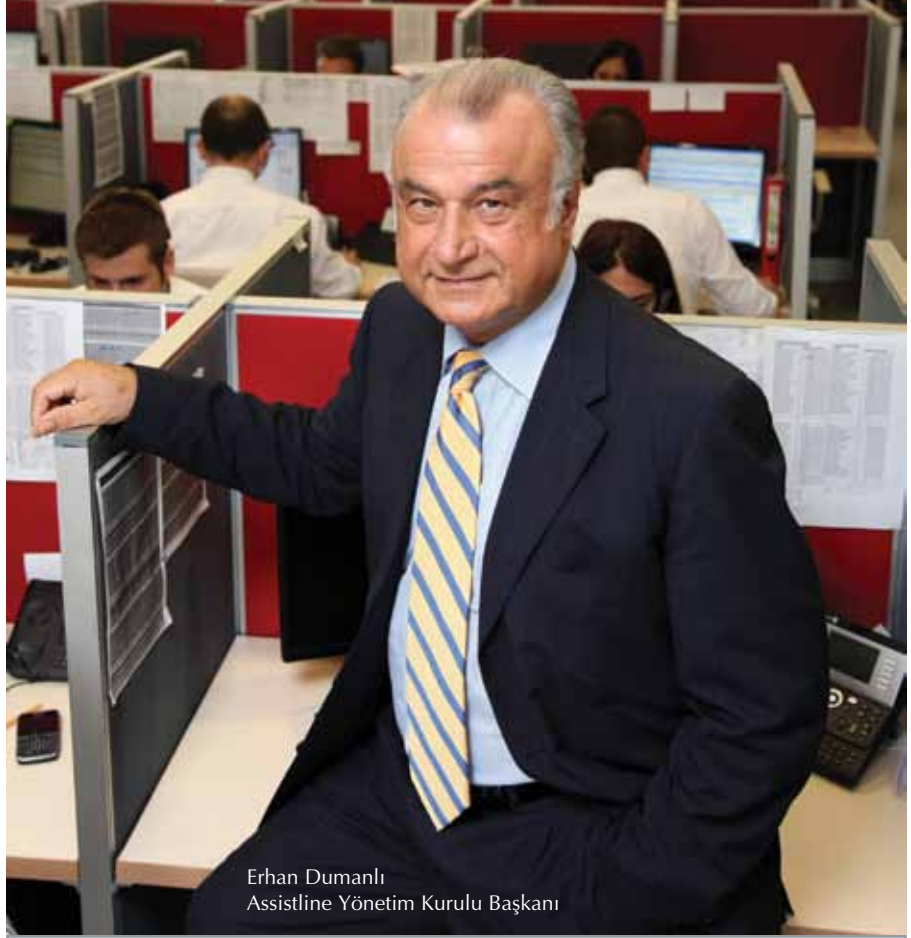
Uzman danışmanlarımız var ve ihtiyaca göre onları yönlendiriyoruz. Sağlık sektörüne de yavaş yavaş girdik. Doktorumuz var. Bir ambulans hizmeti olduğunda doktora yönlendiriyoruz. Ambulansın o hastaya gitmesini gerektirecek bir ihtiyaç var mı yok mu doktor karar veriyor. Hukuksal korumada da böyle danışmanlarımız var, onlara yönlendiriyoruz. Dışarıdan destek oluyorlar. Ancak bu tür hizmetler çok kullanılmıyor. En çok ihtiyaç duyulan ürünler kullanılıyor. Çiçek gönderimi, rezervasyon gibi hizmetler de çok dile getiriliyor. Ancak henüz bunların Türkiye için fantastik olduğunu düşünüyorum. Çünkü bizim insanımıza bunlar için bedel ödemek zor geliyor. Onun için yavaş ilerliyor ama bu alanda da olmak lazım. Çünkü bu tür hizmetler yoğun kullanılmaya başladığında senin de orada olman gerekiyor. Ama tabii ki çok büyük boyutlarda kullanılan hizmetler değil.

Kaç şirketle çalışıyorsunuz?

11 sigorta şirketiyle çeşitli branşlarda çalışıyoruz.

Sigorta sektörü dışındaki şirketlerle de çalışıyor musunuz?

Asıl ilgi alanımız sigorta şirketleri. Bankalar ve otomotiv sektörü onu izliyor. Sigorta sektörü belli bir doyum noktasına geldikten sonra diğer alanlara yayılmak veya atlamak mümkün. Sigorta şirketleri hizmetlerini outsource (dış kaynak) etmeye son 10 yılda başladı. Bu iş büyüyecek, daha çok yolu var. Mesela bizim çağrı merkezinin (call center) iş yoğunluğu



Erhan Dumanlı
Assistline Yönetim Kurulu Başkanı

“Komşu komşunun poliçesine göz dikti”

Sektörün duayeni olarak sizin gözünüzde sigortacılık ne durumda? Son yıllarda sektörün sürekli zarar etmesi konjonktürel bir süreç mi, yoksa yönetsel zaafılar mı var?

Erhan Dumanlı: 1991 yılından itibaren çok sayıda yeni şirket kuruldu. Kısa sürede sigorta şirketi sayısı 28’den 74’e çıktı. Tabii bu durum sektörde üst düzey yönetici sıkıntısı doğurdu. Şirketler birbirinden yönetici kapma yarışına girdi. Yeni kurulan şirketler, orta seviyede çalışan elemanlarını kısa sürede terfi ettirerek yönetici yaptı. Genç insanlar birdenbire üst düzey yönetici olarak buldu kendini. O dönemde benim çalıştığım şirkette de müdür yardımcısı olanlar diğer tarafa genel müdür yardımcısı veya genel müdür olarak geçti. Sektör açısından kritik unsurlardan biri bu oldu. Bankacılık kendi içinde dünya kadar yönetici yetiştirme şansına sahip. Bu fırsatı yakalayamadan birdenbire ve gereksiz yere açıldı sigorta sektörü. İkincisi, şirketler daha altyapısını oluşturma-

dan anormal bir fiyat rekabeti içine girdi. Sektöre giren 44 yeni şirket nereden çalışacak, poliçesini kimden alacaktı? Diyelim ki pasta biraz büyüdü. Peki faaliyete geçtiğin ilk dönemde ne yapacaksın? Komşunun işini alacaksın. Pastanın büyümesiyle şirket sayısındaki artış aynı oranda olmadı. Böylece yeniler senin işini almak için geldi fiyatın yarısını verdi. Üstelik maliyetler de arttı. Maliyet niye artıyor? Çünkü bu yoğun rekabette ayakta kalabilmen için reklamcılar, satıcıların, pazarlamacıların şirketi geliştirip büyütmesi gerekiyor. Acentelere verilen komisyon, bilgisayar altyapısı, işe harcadığın maliyet devasa boyutlarda. Binalarını yeniliyorsun. Bunların hepsini yapıyorsun ama bir yandan da iş kaybediyorsun... Bütün bunlar üst üste yığılınca sektör maalesef negatif iş yapmaya doğru itildi. Ama ben yine de önümüzdeki 3-5 yıl içerisinde bir miktar yukarı doğru çıkış yaşanacağına inanıyorum.

Yapı Kredi Bankası'na eşittir. Çünkü sigortalı poliçesinin detayları hakkında çok bilgi sahibi olmuyor. Bu yüzden de akıllarına gelen her şeyi arayıp soruyorlar. Mesela bankacılık sektöründe birçok bilgiye internetten de gidip ulaşabilirsiniz. Parayı yatırır, mevduat yaparsın, kredi alır faizini ödersin, internetten EFT, havale yaparsın... Ana hatlarıyla en fazla 10 kalem vardır. Sigortacılıksa sektör olarak bankacılığa göre çok daha karmaşık. Pek çok detay, ürün ve hizmet var. Belki 2 bin 500 tane kalem var. Nakliyat sigortalarına bakarsanız içindeki karmaşaya şaşırırsınız. Çok basit bir örnek vereyim: Kasko'nun içinde bile 30-40 tane teminat var...

Sektörün potansiyeli nedir?

Türkiye sigorta sektörü henüz Avrupa boyutlarına gelemedi. Ben sektöre katıldığımda kişi başına prim üretimi 4 dolardı. Şimdi 120 dolarlara çıktı. Ama Yunanistan'da 300 dolar. Portekiz ve İspanya gibi bize yakın ülkelerde ise 800 dolar civarında. Bu açıdan bakıldığında hâlâ gidilmesi gereken çok yol var. Yabancılar buraya geliyor çünkü, 20 yıl sonrasına yatırım yapıyorlar. Bu bizim yatırım anlayışımızın ötesinde. Türkiye'de üç ay, altı ay ya da 1 yıl sonrası için planlar yapılıyor. Onlarsa 20 yıl sonrasını düşünüyorlar. "Fazla zarar etmeyeyim, anormal kâr etmesem de olur ama Türkiye 20 yıl içinde belli bir yere gelecekse o zaman burada hazır olmam lazım" düşüncesiyle bakıyorlar. Bu şekilde birbirini görenler gelmeye başlıyor.

Asistans sektöründeki rekabet nasıl?

İki büyük şirket var. Onların yanında küçükler var. Biz sektörde ikinci sıradayız. Birinci konumdaki Tur Assist, işin yarısını yapıyor. Diğer yarının yarısı bizde. Kalan kısmı da diğer şirketler paylaşıyor. Ama biz 5 yıl içinde Tur Assist'i biraz



"Hizmet yelpazemizde çok farklı ürünler var: Bakıcı hizmetleri, çiçek gönderme, organizasyon, vale hizmetleri, hukuksal yardım, hukuksal koruma... Diyelim ki yurtdışında bir olaya karıştınız ve sizi bir şekilde hapse attılar. Kefalet ücretiyle dışarı çıkmanız gerekiyor. Onu bile karşılıyoruz..."

zorlayacak konuma geleceğiz. Hedefimiz bu. Sektördeki tek yerli sermayeli şirkettiz. Diğerleri hep yurtdışındaki bir şirketin uzantısı. Bu şirketin Türkiye'ye verdiği katkı daha fazla. Diğerleri kazançlarının direkt yurtdışına götürmüş oluyor.

Çağrı merkezinize gelen aramalarda sıra dışı, sizi şaşırtan örnekler oluyor mu?

En çok sorun otomobil sigortalarında çıkıyor. Hasar olunca kiralık araç veriyoruz sigortalılara. Sigortalının aracının modeli düşük ama geçici olarak verdiğimiz aracın kendisinininkinden çok yüksek ve neredeyse sıfır olmasını istiyor. En büyük problemi burada yaşıyoruz. Bu konuda sigorta şirketleriyle farklı anlaşmalar yapıyoruz. Daha çok ekonomik araç üzerinde duruyoruz. Aynı segmentte araç verirsiniz bu sefer sigorta şirketinin ödeyeceği prim artıyor. Mercedes'e Mercedes vereceksen bunun bedeli çok yüksek

oluyor elbette. Bazı şirketler biraz farklılık yaratmak için "Sigortalılarımıza aynı segmentte araç verin" diyor. Anlaşmayı da ona göre yapıyor. Bize daha yüksek prim ödüyorlar.

Sigortalı bir müşteri yılda kaç kez size ihtiyaç duyuyor?

Kaskoda hasar frekansı yaklaşık 6 ayda bir. Yıl içerisinde minimum iki kez arıyorlar. Onun üzerine camı da kırılıyorsa demek ki üç kez arıyor. Ortalama bunu söyleyebiliriz.

Sigorta sektörü son yıllarda hep zarar ediyor? Bunun sıkıntısı size de yansıyor mu?

Elbette yansıyor. O zaman fiyat her şeyin önüne geçiyor. İşte biz bu noktada "Burası Türk sermayeli bir kuruluş. Türkiye'de uzun vadeli hizmet vereceksen bu şirkete pozitif ayrımcılık yapman lazım. Eşitler arasında bizi savunmalısın" diyoruz.

HAYATINDA BAŞROL SEN MİSİN?



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



www.raysigorta.com.tr



444 4 729

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



facebook.com/RaySigorta



twitter.com/Ray_Sigorta



Almanya'yı bekleyen riskler

Alman sigortacılar bu yıl vaat ettiği kar ve hizmet kalitesini sürdürmekte zorlanacak gibi görünüyor. **Zeynep Turan** / Assicurazioni Generali S.p.A. – Trieste İtalya

Avrupa Birliği yapısı içerisinde bulunan her ekonomi gibi Almanya da kendisini zor bir finansal geleceğe, Avrupa Birliği (AB) üyesi ve AB dışı ülkelerden gelebilecek rekabet baskısına hazırlıyor. Almanya'nın sigorta sektörü özelinde düşündüğümüzde, sektörel yapının güçlü ve zayıf yönleri, içinde bulunduğu finansal piyasalarda yer alan fırsatlar ve tehditler, 2013 yılının Almanya sigorta sektörü açısından nasıl geçeceğine dair işaretleri bize veriyor.

Hiç şüphesiz Almanya'nın finansal yapısı sektörün sahip olduğu güçlü yönlerin başında geliyor. 82 milyonluk nüfusu ile dünya genelinde 16'ncı sırada yer alan ülke, 2012 verilerine göre 3.264 milyar dolar olan gayrisafi yurtiçi hasılasıyla dünya sıralamasında beşinci. Özel sektörün yanı sıra Almanya sosyal güvenlik sistemi de oldukça geniş bir yapıya sahip. Gayrisafi yurtiçi hasılanın yüzde 26.7'si sosyal güvenlik harcamalarına ayrılıyor ve bu alanda OECD ortalaması yüzde 20 düzeyinde. 2013–2015 dönemi içerisinde bu oranın gerilemesini ancak OECD ortalamasının üzerinde kalmasını bekleyebiliriz. Kişi başına sigortaya harcanan tutar ise 2 bin 100 Euro ile bin 900 Euro olan AB ortalamasının üstünde gerçekleşti. Ortalama sigorta penetrasyonu (prim hacminin gayrisafi yurtiçi hasılaya oranı) ise yaklaşık yüzde 7 ile AB ortalaması olan yüzde 8.2'ye yakın bir seyirde.

Sigorta bilinci yüksek

Almanya sigorta sektörü temel olarak hastalık, kaza ve emeklilik sigortaları olarak sınıflandırılıyor. Hayat dışı branşta yüzde 21 ile AB üyesi ülkeler arasından en yüksek prim üretimine sahip ülke Almanya. 2012 yılı son çeyrek itibarıyla toplam prim üretiminin bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 2.8 oranında arttığı görülüyor. AB üyesi diğer ülkeler ile kıyasladığımızda ise Almanya, genel sorumluluk sigortalarında yüzde 20, kaza sigortalarında yüzde 45 ve sağlık sigortalarında ise yüzde 31 gibi yüksek bir paya sahip. Bu özelliklerden yola çıkarak yüksek sigortalı olma bilincinin Alman sigorta sektörünün sahip olduğu en güçlü dina-

mik olduğunu söylemek mümkün. Ülkede sigortalanma, bireyler ve kurumlar tarafından finansman aracı olarak görülüyor ve ülke ekonomisinin yavaşladığı dönemlerde bile hayat standartlarının sürdürülmesi ve ekonomik belirsizliğin etkilerinden korunması amacıyla sıklıkla kullanılıyor. Dağıtım kanalları yapısı açısından ağırlığı devam eden acentelerin sektörün prim üretimindeki payı 2011'de yüzde 54 olarak gerçekleşmişti. Broker ve bankasürans kanallarının üretimdeki ağırlıkları ise yüzde 20'ler seviyesinde. Yüksek üretim payları dikkate alındığında önümüzdeki yıllarda da acentelerin dağıtım kanallarındaki ağırlığının devam edeceğini öngörebiliriz.

Vaatler sigortacıları zorlayacak

Alman sigorta sektörü her ne kadar güçlü bir finansal yapıya sahip olsa da katılımcılarına sağladığı güvence kapsamı ve hizmet kalitesinin sürdürülebilirliği açısından önümüzdeki dönemde zorlanacağı benziyor. Nitekim dünya finansal piyasaları içerisinde faiz gelirlerinin düşüşü ve paradan para kazanma döneminin bitmesi şirketlerin kar alanlarını kısıtlıyor. Projeksiyonlara göre hayat branşında olduğu gibi müşterilerine kar vaat eden sigortacılık ürünlerinde beklenen karın sağlanması gittikçe zorlaşıyor. Sigorta şirketlerinin fon yöneticileri, taahhüt ettikleri finansal getiri oranı ve düzenleyici kurum BaFin tarafından belirlenen finansal yeterlilik gibi yükümlülüklerini yerine getirebilmek için, AB dışında yüksek getiri ve bununla birlikte yüksek risk vaat eden yatırımları değerlendiriyor. Bununla birlikte müşterilere sunulan poliçelerde gelir vaatlerinin değiştirilme talepleri, şirket yükümlülüklerinin sınırlandırılması gibi kısa vadeli çözümler de uygulamaya alınıyor. Ancak bu tür değişikliklerin, müşteri beklentilerinin yüksek olduğu sektörde memnuniyetsizliği ve dolayısıyla şirketlerin finansal yapılarına olan güvenin azalmasının da beraberinde getirdiği görülüyor. Bu konuda düzenleyici kurum BaFin'in tavrının ise müşteriyi koruyan ve şirketleri zorlayan bir yaklaşımda seyretmesi bekleniyor.

Almanya'daki yüksek sigortalı olma bilinci, Alman sigorta sektörünün sahip olduğu en güçlü dinamik.

Ziraat Sigortadan Yepyeni Bir Ürün

AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE



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



Ziraat Sigorta

Kaskoda kış lastiği bilmecesi

Ticari araçlara kış lastiği takılması zorunlu oldu. Güvenlik bilincini artırmaya yönelik bu uygulamanın henüz kasko sigortasına etkisi yok. Ancak orta ve uzun vadede bu unsurun da dikkate alınması bekleniyor... **Burak Taşçı /** btasci@finansgundem.com



Kış aylarında daha güvenli sürüş için kış lastiği uygulaması ticari araçlarda zorunlu hale getirildi. Bu uygulama kuşkusuz en çok lastikçileri sevindirdi. Sektör daha önce hiç olmadığı kadar hareketli. Kış lastikleri adeta “yok” satıyor. Karaborsadan bile bahsediliyor. Uygulamanın asıl etkisi bu yıl görülecek ama 2012’de bile Türkiye lastik pazarının 2011’e göre yüzde 8 büyüdüğü tahmin ediliyor. Söz konusu uygulama binek (hususı) otomobillerde de zorunlu hale gelirse lastik pazarındaki büyümenin çok daha hızlı olacağı bir gerçek.

Kış lastiği takılması kışın kaza yapma riskinin azalması anlamına geliyor. Daha az kaza olunca doğal olarak sigorta şirketlerinin kapısı daha az çalınacak. Sigorta şirketlerinin kapısı daha az çalınınca ileriki yıllarda doğal olarak daha az prim ödenecek...

Goodyear Ticari Lastikler Direktörü Mah-

mut Sarioğlu’na yeni uygulamanın detaylarını ve sigorta açısından muhtemel etkilerini sorduk.

3 yenilemeden biri kış lastiği

Mahmut Sarioğlu, 2012’de lastik yenileme pazarının 11 milyon adedi aştığını söylüyor. Sarioğlu, özellikle ticari araç lastiklerindeki büyümeye dikkat çekiyor, Türkiye’nin bu segmentte Avrupa’nın üçüncü büyük pazarı haline geldiğini vurguluyor.

Kış lastiği zorunluluğu, yenileme pazarının dağılımını da etkilemiş görünüyor. Kış lastiklerindeki yenileme sayısının geçen yıl 2011’e göre iki katı büyüyerek toplam lastik pazarının yüzde 30’una ulaştığı tahmin ediliyor.

Hatırlanacağı gibi geçen kasım ayından itibaren otobüs, kamyon, minibüs, taksi gibi ticari araçlarda kış lastiği zorunluluğu başladı. Malum, kar yağdığında zorlu hava koşulları trafikte aksamalara neden oluyor. İşte araç-

ların bu zor hava koşullarından daha fazla etkilenmemesi açısından kış lastiği kullanımı zorunlu hale getirildi. Sarioğlu, bu uygulamanın yol güvenliği bilincinin artmasına da katkıda bulunacağına işaret ediyor.

“Hasar kesintisi yapılabilir”

Öte yandan, yasa yeni olduğu için bu uygulamanın kasko sigortalarına nasıl yansıtacağı henüz belli değil. Zaten şu anda böyle bir sigorta teşviki de yok. Mahmut Sarioğlu, “Yasa hayatımıza çok yeni girdi. Bu yüzden gerek biz lastik üretici ve satıcıları gerekse sigorta sektörü temsilcileri bu konuda henüz görünen, somut bir adım atmış değil” diyor. Ancak Sarioğlu, sigortacıların kış lastiği kullanımını teşvik etmesinden iki tarafın da kazançlı çıkacağına inanıyor. Sarioğlu’na göre öncelikle kaza riskini azaltacağı için masraflar azalacak. Sigorta firmalarına ödenen primler de düşecek. Sarioğlu, gelecekte

tıpkı alkollü araç kullanımı gibi kış lastiği olmadan araç kullanımının da kasko dışı bırakılabileceğine işaret ediyor:

“Örneğin, kaza noktasında söz konusu aracın kış lastiği olmadığı bilirkşi tarafından tespit edildiğinde ‘kasko dışı’ bırakılmasına karar verilebilir. Nasıl bugün alkollü araç kullanırken kaza yaptığınızda kasko devre dışı kalıyorsa, benzer bir uygulama kış lastiği konusunda da yapılabilir. Böyle bir durumda zaten tüketici ve ticari firma kapsam dışı kalacağı için bu onlara otomatikman yaptırım olarak gelecektir.”

Mahmut Sarıoğlu, yeni yasanın hem can ve mal güvenliği hem de sigorta sektörü açısından önemli bir kazanç sağlayacağını savunuyor. Kaza riskinin daha da azaltılması için kasko açısından bir başka tedbirin de kış lastiği kullanmayanlara yapılan hasar ödemelerinde kesintiye gitmek olabileceğini düşünüyor.

Farkı kimyasal yapısında

Peki normal lastik ile kış lastiği arasındaki fark nedir? En belirgin fark, kış lastiğinin zorlu kış koşullarında bile sürücüye güvenli bir sürüş sağlaması. Mahmut Sarıoğlu, bu ayrımı şöyle değerlendiriyor:

“Baktığınızda ikisi de aynı gibi görünüyor ama değil. Lastik dediğiniz zaten yaşayan, organik bir ürün. Bu yüzden asıl fark onun kimyasal yapısında, karakteristiğinde ortaya çıkıyor. Kış tipi dediğimiz lastiklerin imalatında kullanılan hamurun 7 derecenin altında gösterdiği reaksiyonla, standart kullandığımız lastiklerin gösterdiği reaksiyon aynı olmuyor. Bu tip lastikler kaygan ve karlı zeminlerde yere daha iyi tutunuyor. Hem su tahliyesiyle daha üstün bir performans sağlıyor hem de yer tutuş yapısından dolayı daha sağlam bastığı için trafikteki olumsuzlukları ortadan kaldırıyor.”

Sarıoğlu, ticari araçlarla başlayan bu uygulamanın yeterli olmadığını düşünüyor. Bu lastiklerin ömrünün de kontrol edilmesi

gerektiğini vurguluyor. Nitekim lastiğin yol tutuşunu sağlayan dış derinliği zamanla aşınabiliyor.

Mahmut Sarıoğlu, zorlu kış koşullarında daha fazla fren emniyeti, aracı yönlendirme kabiliyeti, üstün çekiş, etkin su boşaltımı, ıslak ve buzlu zeminlerde yola tam temas, suda kızaklamaya karşı direnç ve 7 derecenin altında havalarda bile üstün yola tutunma isteyen sürücülere kış lastiği kullanmalarını öneriyor.

Şimdilik otobüs, kamyon, minibüs, taksi gibi ticari araçlar için zorunlu olsa da kış lastiklerine özellikle Orta Anadolu’da ve Ankara çevresinde talebin arttığı görülüyor. Sarıoğlu, tüketicinin kışa sürede kış lastiğinin avantajını görüp onu daha fazla benimseyeceğine inanıyor.

“Önceliğimiz güvenlik”

115 yıl önce kurulan Goodyear’ın Türkiye’deki geçmişi ise 50 yıl öncesinde dayanıyor. Halen Adapazarı ve İzmit’teki fabrikalarında lastik üretiyor. Türkiye lastik piyasasının en güçlü ve iddialı markalarından biri... Mahmut Sarıoğlu, markanın kış lastiğiyle ilgili yaklaşımını şöyle açıklıyor: “Goodyear’da yaptığımız her işin merkezinde ‘güvenlik’ vardır. Tüketicilerimizin güvenli bir şekilde seyahat etmesi bizim önceliğimizdir. Kış lastiklerinde kullanılan özel kauçuk sayesinde, 7 derecenin altında da lastiğin üstün tutunma özelliği korunur. Bu da sürücü için ideal ve çok daha güvenli sürüş performansı demektir. Trafik güvenliği açısından kış lastiği kullanma zorunluluğunun tüm araçlar için geçerli olmasını önemli buluyoruz.”



Mahmut Sarıoğlu

Mahmut Sarıoğlu’ndan sürücülere tavsiyeler

- * Lastiğin en büyük sorunlarından biri mekanik düzensizliktir. Bu yüzden rot-balansınızın milimetrik düzende olması gerekir.
- * Lastik hava basınçları çok önemlidir. Bunu bir nevi insan vücudunun tansiyonu gibi düşünün...
- * Yol koşulları da önemli bir unsurdur. Yol koşullarına bağlı olarak ne kadar hırpalamadan ve nazik kullanırsanız lastiğiniz ömrü de o kadar uzun olacaktır. Kısacası lastiğin yaşı da insan gibi belli değildir. Tamamen hangi koşullarda ve ne şekilde kullandığınıza bağlıdır. Dikkat etmeniz gereken mekanik düzendir. Lastik hava basıncını düzenli olarak kontrol etmeli, yol koşullarına göre çok hırpalamamalısınız...

Goodyear, üretim tesislerinde de güvenliğe verdiği önemle biliniyor. Fabrikalarının ve işçilerinin kapsamlı bir şekilde sigortalandığını ifade eden Sarıoğlu, “Hem mavi hem de beyaz yakalı çalışanlarımızın özel sağlık sigortası var” diyor.

Müziyen olmasam kiralık katil olurdum

Hayko Cepkin, gerek şarkıları gerekse sahne performansı ile farklı bir yerde duruyor. Popüler müziğe inat tarzından taviz vermiyor, aksine müziğini çeşitlendiriyor, zenginleştiriyor. İşte sahnelerin aykırı müzisyeniyle aykırı bir söyleşi...**Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Vokal tekniği ve sahne performansı ile, kendine özgü stiliyle fark yaratan bir müzisyen Hayko Cepkin. Yeni albümü "Aşkın İzdiranı..." ile bir kez daha sevenlerini hayal kırıklığına uğratmıyor. Her albümünde farklı bir temayla karşımıza çıkan Cepkin, bu sefer de 'aşk'ı kendine özgü yani sıra dışı bir şekilde yorumluyor. Müziği de yine farklı kanallardan besleniyor Cepkin'in. Müzik portföyünde yok yok; popüler müzik dışında. Nitekim "Tek dinlemediğim müzik yoktur" diyor.

Hayko Cepkin, dört sesli batı müziğinden operaya birçok müzik dalında eğitim almış, Timur Selçuk gibi bir ustanın iki buçuk yıl öğrencisi olmuş.

Cepkin'in müzik kadar sevdiği bir başka alansa adrenalinli yüksek sporlar. Türk Hava Kurumu'nun lisanslı paraşütçüsü... Tabii söz konusu Hayko Cepkin olunca bunlar da yetmiyor! Uzakdoğu kaynaklılar da dahil neredeyse bütün ekstrem sporları yapıyor. Dolu dolu yaşamayı seviyor. Kolay kolay göremeyeceğiniz bir özgüvene ve oldukça renkli bir kişiliğe sahip olan Cepkin'in hayatının her köşesinde adrenalin var...

Müzik serüveniniz nasıl başladı?

Evde dedemin çaldığı akordeon sesinin sürekliliği ve sonra bana bir klavyenin

satın alınmasıyla başladı. Klavyeyle üretmeye başladım ve çalmayı sevdiğime kanaat getirdim. Yaşım küçük olduğu için okul korosunda yer aldım, sonra kilise korosunda devam ettim. Dört sesli batı müziğini de yorumlayıp konserler vermeye başladım. Derken dört sesli operaya yöneldim. Sonra konservatuvar sınavlarını denemeye başladım. Devlet konservatuvarında iki yıl opera-şan eğitimi aldım. Devam ettiremeyeceğimi düşününce yarım bıraktım. Ama eğitimime

devam etmek istiyordum. İki buçuk yıl kadar Çağdaş Müzik Merkezi'nde, Timur Selçuk'un yanında hem Türk müziği hem opera üzerine derslere devam edip organizasyonlara katıldım. Akademi İstanbul'a da bir yıl kadar devam ettim. Böylece birçok müzik dalında eğitimimi tamamlamış oldum. Albüm piyasasının içerisine girmekse 1997 yılına denk geldi. 1997'den itibaren birçok grupla birlikte sahneye çıktım ve klavye çaldım. 2005 yılında bestelerim ve düzenlemele-



rimle kendi albümümü yapmaya karar verdim. Hakan Kurşun'a gittim ve "Buyurun, bu benim albümüm" deyip çıktım. Akşam bana telefon açıp "Gel" dedi ve böylece serüven başladı.

Müziyen kimliği dışında Hayko Cepkin nasıl biridir?

Bir yanda çok standart, diğer yandan çok uçlarda yaşayan iki farklı adam düşünün. İşte hayatı hem çok standart ve normal hem de çok uçlarda yaşayan bir adamım

ben. Kendimi öyle görüyorum. Türkiye'de bu tarz bir albüm, müzik ve sahne yaratıyorsanız, zaten bu yeterince zor ve adrenalinli bir şey yapıyorsunuz demektir. Ekstrem sporlarla çok fazla ilgilenen bir adamım. Mesela Türk Hava Kurumu paraşütçüsüyüm. Yapmadığım spor dalı kalmadı. Dövüş sporlarıyla, motor sporlarıyla, dalışla ilgileniyorum...

Müziğe yansıttığınız öfkeniz gerçek kimliğinizi mi yansıtır?

Yansıtabileceğim alanlarım var. Bu çok güzel bir şey benim için. Bahsettiğim spor dalları hem belirli bir dinginlik hem de belirli bir adrenali kabullenme duygusu yaşıyor. Hepsini bir kefenin içerisinde tutabilmek önemli bir beyin çalışması gerektiriyor. Bunlarla uğraştığınız zaman mesleğinize, ürettiğiniz müziğe, sahnenize, düşünme tarzınıza, bakış açınıza çok fazla yansıyor. Bunun faydasını yüzde

yüz gördüğümü söyleyebilirim.

Sizi çok etkileyen biri oldu mu? İdolünüz var mı?

İdoller değil de etkilendiğim ustalarım var. Moğollar ile 2.5 yıl çalıştım. O dönemde Moğollar'ın bana çok büyük faydası oldu. Timur Selçuk gibi bir adamı tanımak da öyle... Öyle bir adamı piyanoyla tek başına bir tiyatro sergilerken izlemek, sabit olduğunuz bir yerde size adrenalin yaşatması çok da alışagelmış bir şey değil. Timur Selçuk hocayla birlikte olmanın bende etkisi çok büyük. Yaptığı şeyden çok etkileniyordum.

Timur Selçuk'la çalıştığınıza göre farklı müzikler de var mı portföyünüzde?

Türküleri çok severim. Özellikle de Alevi türkülerinin ritimlerinin hastasıyım. Bu konuda sağlam bir arşivim de var. Çok sert müzikleri evimde dinlemem; klasik müzik dinlerim. Film müziği hastalığım vardır. Herkesin hayatında kendisine özgü bir film müziği olması gerektiğine inanırım. Sert müzikleri daha çok arabada dinlerim. Tek dinlemediğim müzikse pop. Rap, hip-hop, R&B, klasik, reaggy, new jazz, new metal, hardcore, death metal, black metal... Bunların hepsini değil ama arasından seçerek çoğunu dinlerim.

Son 5 yılda çıkan rock müzik gruplarını nasıl buluyorsunuz?

Müzik çok değişti. Türkiye'de sayılabileceğiniz iyi örnekler var. Yeni nesilden de çıkıp yapmayı arzu edenler oluyor ama her gitar çalan rock grubu olamaz. Öncelikle yaptığınız müziğin içeriğinin, duruşunun ve bir hikâyesinin olması gerekiyor. Yani dinlediğiniz şey sizi bir duyguya sevk etmiyorsa ya da sadece fon müziği olarak kalıyorsa bir tavrı yoktur. Rock müziğin kendi içerisinde isyanını

barındırması gerekiyor. Temeli itibarıyla zaten isyanı anlatan bir müziktir, kabul etmeyi sevmez. Bir adam piyano çalıyordur ama rock müziğin ruhunu taşıyordur; o yüzden sadece gitarla yapıldığında rock müziktir diye bir kaide yok. Ruh, tavrı varsa zaten felsefesini yakalamıştır diye düşünüyorum.

Arabeskçi diye bilinen birçok müzisyen de son zamanlarda rock müzik yapmaya başladı. Bu trendi nasıl yorumluyorsunuz?

Bu alandaki pazar payının iyi olduğunu düşünen “uyanıklar” diyebiliriz. Bu ilgi son sekiz yıla dayanıyor. Rock kökenli gruplar hep bir yerlerde çalışıyor olmalarına karşı bugüne kadar aslında hep su altındaydılar, piyasasının gözükken kısmına çıkamamışlardı. Ama son sekiz yılda hepsi ortaya çıktı. Bir dönem “tu kaka” olan bir şeyin şimdi çok büyük kitlelere seslendiği bilindiği için hep birlikte “bir şeyler yapalım mı” ya dönüyor. Bu aslında rockçıların, bizim zaferlerimiz ama o zaferleri doğru noktalarda kullanmak gerekiyor. Her projenin içinde olunmaması gerekir diye düşünüyorum.

“Aşkın İzdirabını...” albümünüzde sizin için özel olan bir parça var mı?

Ben genelde ayırt etmem ama Paranoya’yı son yıllarda yaptığım en iyi şarkı olarak düşünüyorum. Zaten inanmadığım bir parçayı albüme niye koyayım ki? Neticede biz kimseden beste satın almıyoruz, aranjeyi kimseye bırakmıyoruz. Besteyi yapan da benim, kaydeden de, hazırlayan da, sunan da... Yüzde yüz her şeyi yapan benim.

Yazdığımız şarkılar ruh halinizi ne kadar yansıtıyor?

Yüzde yüz beni yansıtıyor.

Albümün Grafik Tasarımı: Afra Akgüneş



“Eurovision”la işim olmaz. Ben hayatımı bir albümün içine sıkıştırıp anlatamıyorum, üç dakikada dünyayı mı kurtaracağım! Bunlar saçmalık, müzik yarıştırmaz. Bir şov mahiyetli bakabilirsiniz eğer, mantaliteniz buna doğru bakıyorsa, çok güzel festivale çevirirsiniz işi. Kim Eurovision’da neyi başarmış ki, birinci olunca ne olacak? Eurovision’un eğlence felsefesi olarak görülmesi lazım.”

Sigortayla aranız nasıl? Ekstrem sporlar yapıyorsunuz. Özel bir sigortanız var mı? Özel sağlık sigortam ve bireysel emekliliğim var. Şimdiye kadar özel sağlık sigortamı bir kere kullandım.

Sıkı bir motor tutkunu olarak da biliniyorsunuz. Nasıl bir motosiklet kullanıcısınız? Motor, önce herhangi bir taşıt olarak alındı, sonra tutkuya dönüştü. Motor gruplarımız var. Örneğin, geçen yılbaşı sabahı saat 8’de 150-160 motorcu buluşup kahvaltıya Şile’ye gittik. Ama bu havalarda biraz mesafeyi kısa tutmakta fayda var. Çünkü yağmur, çamur karışıyor. Yaz geldiğinde daha uzun yollar kat ediyor, motor festivalleri yapıyoruz.

Toplu taşıma araçlarıyla aranız nasıl? Yaklaşık 15-20 yıl oldu toplu taşıma

araçlarını kullanmayalı. Kendi aracımı kullanmak zorundayım. Zaten trafiğin içinde bir toplu taşıma aracının içerisine oturduğumda deliriyorum, klostrofobik bir durum oluyor. Aynı trafiğin içinde direksiyon başında oturuyorsam o kadar bozmuyor beni. Zaten motorlarsam durmuyorum. İnsanlar araç kullanırken sanki bir kutunun içerisinde oturuyor, bu tamamen zaman kaybı. Benimse öyle bir lüksüm yok. Zamanımı o kadar hoyratça harcamam. İnsanlar oturup bir hesap yapsalar mesela; 18 yıllık bir şoför günde 4-6 saat direksiyon başındaysa hayatının ne kadarının yolda gittiğini hesapladığında sanırım yıkılır. Bu yüzden yağmur çamur ne olursa olsun ben motor kullanmıyorum.

Otomobil kullanıyor musunuz?

Spor bir arabam var; Mazda RX 8. Ama dediğim gibi sadece otobanda, otoban faresi gibi...

Fanatik Beşiktaşlısınız. Takımın son dönem performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Maalesef durum fena. Daha vizyonlu hareketlerin yapılması gerektiğini düşünüyorum. Koskoca Beşiktaş'ın düşüğü durumu esefle kınıyorum. Yani Beşiktaş'ı değil tabii, onu bu hale getiren şahsiyeti kınıyorum. Mahvedip gitti. Bıraktığı hasar çok ağır ve uzun vadede bile kolay kolay toparlanabilir bir şey değil. Toparlayabilmek için vizyonlu, doğru hareketler yapılması gerekiyor. Tişört kampanyasıyla falan olacak işler değil bunlar.

Yurt dışından gelen birçok sanatçı artık Türkiye'de sahne almaya başladı. Önceden bu kadar sık gelmiyorlardı. Şimdi ne değişti?

Eskiden bu tür organizasyonları yapabilecek kapasitede çok fazla organizatör yoktu. Birkaç isim vardı ve zamanında da güzel işler, güzel stadyum konserleri yapıldı. Şimdi yeni nesilden de bu organizasyonları yapanlar çıkmaya başladı. Çok olumlu sonuçlar alınıyor. Neticede yabancı bir grup geleceği zaman buranın özgeçmişine bakar; Türkiye'de bu güne kadar ne yapılmış? Son on yıla kadar bir festival kültürümüz bile yoktu, neredeyse hiç festival yapılmadı. Halk festivallerinden bahsetmiyorum. Büyük rock müzik festivalleri; büyük sahneli alanların kiralandığı, kapatıldığı, çadır- ların kurulduğu, konaklamaların olduğu festivaller kültürümüzde yoktu. Artık Türkiye'nin bu konuda on yıllık çok sağlam bir geçmişi var. Bu yüzden çok rahat tercih edilir bir ülke konuma geldi.

Sinema filminde oynamayı düşünüyor musunuz? Dizi veya film teklifleri geliyor mu?

Evet geliyor. Mesela önümüzdeki yaza doğru iki film var. Bütçeleri yapılıyor. Dizi ise zor. Çünkü konserlerimiz oluyor ve yoğunuz. Dizi için haftada 3-4 gününüzü ayırmanız gerekiyor. Bana uygun değil. Tarz ve tavır olarak da benimle özdeşleşecek bir şeyin olması gerekiyor.

Peki filmde nasıl bir karakterde oynarsınız?

Genel olarak şirazeye baktıkları zaman deli dolu deli karakterler akla geliyor. Ancak bazı durumlarda ters köşe yapmak önemlidir. Gelen tekliflerde bu tarz şeyler var ama ne kadar doğru olur bilmiyorum. Ters köşeleri daha çok seviyorum.

Albüm ve kapak tasarımında kiminle çalıştınız?

Bora Bekiroğlu ile çalıştık. Çok hızlı bir çalışma oldu. Ben her şeyi hazır ettiğim için 3 saatte çektik, bitti. Hazır olmanın faydaları işte...

Yakında bir turne planınız var mı?

7 Şubat'ta başlıyoruz. İstanbul'dan yola

çıkacağız e haziran ortasına kadar turnelerimiz devam edecek.

TRT'de bir ilahi söylemiştiniz. Biraz da bundan bahseder misiniz?

İlgim de, bilgim de var. Aldığım eğitim içerisinde hepsi var. TRT'nin ramazan ayı için hayata geçirdiği bir projeydi bu. Artık aynı arşiv görüntülerini kullanmaktan yıllardır onlar da sıkıldıkları için "Yeni bir şeyler deneyelim" dediler ve "Demedim mi"yi söyledim. Zaten çok takıntılı olduğum bir ilahiydi o. Aslında bir nefestir. Kısa sürede düzenledim, verdim, çok beğendiler. Bir tane daha istediler ama "Her şey tadında kalsın" dedim.

Dövmelerinizin anlamı var mı?

Sağ kolumdaki, devamlı giydiğim file kıyafetimin boyalar fışkırdıktan sonra hep üzerimde kalan motifi. 2.5 -3 yıl boyunca üstümde bunu görünce "Bari dövmesi de olsun" dedim. Sol kolumdaki ise Japon kültürüne duyduğum ilgiden kaynaklanan yakuza ile ilgili...

Müzisyen olmasaydınız ne olmak isterdiniz?

Kıralık katillik iyi iştir. Çok ekmek çıkar.

Hayko Cepkin arkadaşımız Ber- rin Vildan Uyanık'a konuştu: "Türkiye'deki en kalabalık kitleye sahip adamım. Bir de en psikopat kitleye... "İmdat! Bana bir şey oluyor" desem buraya adam yığarım. O derece sağlamız yani. Skalaya baktığınızda 5 yaşından 50-70 yaşına kadar bir seyirci kitlemiz var. Şirket CEO'su da var, işçi de var, yani skandal."





Gerçek mucize BES!

BES'i daha kolay satabilmek için emeklilik şirketlerinin pompaladığı devlet katkısı furyası ile katılımcı adaylarının satın alma ihtiyaçları arasındaki çelişki nereden kaynaklanıyor? **Ali Savaşman / Sandler Training**

Son günlerde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılanlara sağlanan vergi avantajının kabuk değiştirmesine paralel bir devlet katkısı furyası devam ediyor. Hatta müşteri adaylarını cezbetmek adına devlet katkısına ek olarak kurumlar anlaştıkları kredi kartı kuruluşlarından ekstra katkılar da vermeye başladılar.

Peki ne oldu da dokuz yıldır olmayan iki ayda gerçekleştirdi? Aslında devletin BES'e katkısı yeni bir konu değil, en başından beri vergi mükellefi olan katılımcılar hem de şu andaki gibi zamana yaygın olarak değil peşin peşin devlet katkısından faydalanıyorlardı. Gel gör ki öyle bir hava yaratıldı ki sanki evvelce hiç bir destek sağlamayan devletimiz bir anda destek sağlamaya karar verdi ve sırf bu yüzden artık BES'e girmek zorundayız.

Katılımcı namzetleri aslında devlet katkısından dolayı değil, gelecekte devletten alacakları emekli aylıkları güncel verilere göre reel olarak azalacağı için emekliliklerinde alıştıkları standartları korumak adına BES'e girmeliler.

BES'i daha kolay satabilmek için emeklilik şirketlerinin pompaladığı devlet katkısı furyası ile katılımcı adaylarının satın alma ihtiyaçları arasındaki bu çelişki nereden kaynaklanıyor?

Cevabı çok basit: Katılımcı adayını DİNLEMİYORUZ, diğer bir deyişle onların satın alma sebepleri bizim için önemli değil, devlet katkısı var alınacak AL.

Aslında benzer yanlışlara satış görüşmeleri esnasında sık sık düşüyoruz. Nasıl mı? Hadi birlikte bakalım.

Finansal Danışman adını verdiğimiz, aslında ürünlerimizi satmaları dışında kendilerinden başkaca hiç bir beklentimiz olmayan arkadaşlarımıza, türlü türlü ikna, satış kapama, bahane ve itirazlarla başa çıkma tekniklerini ve ürünün özellik ve faydalarını nitelikli bir şekilde sunma becerilerini öğretip hadi şimdi gidin satın diyoruz.

Normal şartlarda bir satış görüşmesinde, önce ürüne ilgi yaratıp, sonra kendilerince önemli buldukları özellik ve faydalardan yola çıkarak muhteşem bir

sunum yapıp, müşteri adayının bahane ve itirazlarıyla onları yıldırına kadar mücadele edip, yorgun ama zafer kazanmış bir komutan edasıyla satış kapatıyorlar. Peki bu görüşme esnasında çoğunlukla kimi konuşurken görüyoruz? Evet, yanlış ama doğru! Finansal danışman sürekli konuşuyor! O zaman kim kime, nasıl yardımcı oluyor, yoksa müşteri adayı artık bıkmış, bezmiş ve pes etmiş olduğu için mi satın almaya razı oluyor çoğu zaman?

Bu arkadaşlarımıza 'finansal danışman' diyoruz, çünkü müşteri adayının ihtiyacını tespit etsin, ona en uygun koşullarda finansal risklerinden korunması için yardımcı olsun diye, değil mi? Yalnız bir şey kafanızı kurcalamıyor mu: Danışman sürekli konuşurken karşısındakinin ihtiyaçlarını veya sancılarını nasıl tespit edecek?

Danışman satıcı olmak güven ve sabır ister aynı zamanda da farklı olmayı ve karşısındakinin halinden anlamayı gerektirir. BES'i satarken eğer amacınız hızlı satış yapmaksa o zaman danışman satıcı modelinden vazgeçmeniz ve geleneksel satış sistemini kullanmamız gerekiyor. Bu hızlı satış modelinde katılımcı çoğu zaman ihtiyacına uygun olmayan, tam anlamadığı, ikna edildiği ve hatta kandırıldığını düşündüğü bir satın alma gerçekleştirdiğini hissediyor.

Akabinde müşteri memnuniyetsizliği, olumsuz referanslar, yeni müşteri adayları bulmada zorluklar, cayma hakkını duyar duymaz cayan ya da ilk fırsatta sistemden çıkmak için can atan katılımcılarla karşılaşılıyor.

Halbuki katılımcı adayını biraz dinlesek, onun sorunlarına kulak versek, ne istediğini ve neden istediğini tam olarak keşfettirebilsek, evet satış hızlı bir satış olmayacak ama sağlam satış olacak! Böylece memnun katılımcılarımızın referansları ile kolayca yeni katılımcı adayları bulabilecek ve sistemde uzun süre kalacak fonları toplayabileceğiz.

Lütfen BES'i sadece devlet katkısı için değil, geleceğini zi güvence altına almak için de satın alın!

Danışman satıcı olmak güven ve sabır ister, aynı zamanda da farklı olmayı ve karşısındakinin halinden anlamayı da gerektirir.

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



SMS

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

444 0 724 | vakifkart.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

f t /vakifbank

**Başbakanımıza
söz veriyoruz:**

Dünya markası olacağız

Günde 400 bin kişinin simit yediği Simit Sarayı, yurt dışını da kapsayan 200 mağazasıyla dünya markası olma yolunda ilerliyor. “Anadolu’nun geleneksel yiyeceği simide hak ettiği değeri vermek için çalışıyoruz” diyen Abdullah Kavukçu ile ofisinde Simit Sarayı’nın hedeflerini ve yeni projelerini konuştuk...

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Artık Türkiye’nin hemen her şehrinde, dünyanın ise farklı ülkelerinde Simit Sarayı markasını görmek mümkün. 2000’lerin başlarında hayatımıza giren Simit Sarayı, simidi sokaktan salonlara taşıyarak, bu geleneksel yiyeceğin toplumda ne kadar önemli bir yere sahip olduğunu gösterdi. Aslında simit diye küçümsediğimiz, öğünleri geçiştirmek için kullandığımız bu yerel lezzeti kurduğu zincirle vazgeçilmez yaptı. İngilizlerin çay evleri gibi simit salonları geleneğini başlattı.

İlk “saray”ını İstanbul Mecidiyeköy’de kuran Türkiye’nin ilk “fırın-kafe” zinciri Simit Sarayı, son 10 yılda çığ gibi büyüdü. Sınırları Türkiye’yi aştı. Üstelik sadece Batı’da değil Doğu’da da büyüyor. Örneğin Suudi Arabistanlılar şimdiden bu geleneksel lezzeti çok sevdi. 200 mağazadan oluşan geniş franchise ağıyla artık bir Türkiye markası olan Simit Sarayı, şimdi sınırları aşarak bir dünya markası olma yolunda hızla ilerliyor. Yurt içi ve yurt dışı yatırımlarına aralıksız devam eden Simit Sarayı, bu yıl içinde halka açılmayı da planlı-



yor. “Anadolu’nun geleneksel yiyeceği simide hak ettiği değeri vermek için çalışıyoruz” diyen Simit Sarayı İcra Kurulu Başkanı Abdullah Kavukçu ise bu başarının mimarı. Kavukçu, “Simit Sarayı sadece bizim değil Türkiye’nin markası. İşimizi bu bilinçle yapıyoruz. Amacımız dünya markası olmak” diyor...

Simit Sarayı olarak çok kısa bir sürede büyük gelişim gösterdiniz. Kuruluşunuzdan bugüne yaşadığınız süreci kısaca özetler misiniz?

Abdullah Kavukçu: Simit Sarayı olarak ilk mağazamızı 2002 yılında Mecidiyeköy’de açmıştık. O günden bu yana Anadolu’nun geleneksel yiyeceği simide hak ettiği değeri vermek ve geleneksel tatlarımızı dünyaya taşımak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. TÜBİTAK onaylı dünyanın ilk ve tek simit fabrikasında el değmeden üretilen ürünlerimizle kısa sürede insanların uğrak noktası olmayı başardık. Zengin ürün gamımız, yüksek teknolojiye sahip üretim tesislerimiz, geniş kapasiteli soğuk zincir filomuz ve 4 bin çalışanimizla yurt içi ve yurt dışında 200’ü aşkın mağazamızda her gün 400 bin misafiri ağırlıyoruz.

Yurt dışında hangi ülkelerde mağazalarınız var?

İlk yurt dışı mağazamızı 2009 yılında KKTC’nin Girne kentinde açmıştık. Avrupa’daki ilk mağazamızı ise 2010 yılında Hollanda Lahey’de açtık. Onun ardından Rotterdam, Mekke, Frankfurt ve son olarak da yedinci yurtdışı mağazamız olan Amsterdam Simit Sarayı’nı açtık.

Ürün gamımızı her geçen gün geliştirmeye ve yeni ürünlerle zenginleştirmeye devam ediyoruz. Klasik simidin yanı sıra kaşarlı, sucuklu, sucuklu-kaşarlı,



kaşarlı-zeytinli çeşitlerimiz var. Açma, poğaç ve pideden börek çeşitlerine, dürümden sandviçe, kurabiyeden pastalara kadar atıştırmalık, doyumluk ve keyiflik zengin bir ürün gamına sahibiz.

2012 yılı Simit Sarayı için nasıl geçti?

Geçen yıl mağaza konseptimizde değişiklikler yapmaya başlamıştık. Şu ana kadar Türkiye’deki Simit Sarayı mağazalarının 18’ini yeniledik. Bu yenilikler tüketicilerimizden, müşterilerimizden çok güzel tepkiler aldı. Yıl boyunca pazarlama faaliyetleriyle ilgili de çalışmalarımız oldu. 2013 itibarıyla birçok yeni projeyi hayata geçirmeyi planlıyoruz.

Yeni mağaza açılışları için hangi stratejiyi izliyorsunuz? Yatırımcının, girişimcinin ilgisi ne düzeyde?

Ayda ortalama 450- 500 franchise başvurusu alıyoruz. Bunların yarısından çoğu yurt dışından geliyor. Yurt dışı çalışmalarımızda franchising sistemiyle ilerliyoruz. Başbakanımız Recep Tayyip Erdoğan, 2023’e kadar Türkiye’den 10

Rakamlarla Simit Sarayı

Kuruluş tarihi:

2002

Çalışan sayısı:

4 bin

Günlük müşteri sayısı:

400 bin

Mağaza sayısı

200

Ürün çeşidi:

60

“2013’te de geleneksel Türk tatlarını dünyaya taşımaya devam edeceğiz. Yurt içi mağazaların yanı sıra yurt dışı mağaza açılışlarımız da tüm hızıyla sürecek. Bu yıl 100 şube açmayı ve 2 bin kişiyi işe almayı planlıyoruz.”



tane dünya markası çıkmasını istiyor. Bunlardan biri olmaya Simit Sarayı olarak biz talibiz...

Yıllık ne kadar Ar-Ge yatırımı yapıyorsunuz?

Ciromuzun yüzde 3’ünü Ar-Ge (araştırma geliştirme) yatırımları için ayırıyoruz. Gerek ürünlerimiz gerekse hizmet kalitemiz için sürekli inovasyon çalışmaları yapıyoruz. Simit Sarayı’nda halen 60 çeşit ürün var. Ar-Ge bölümümüz sürekli yeni ürün geliştiriyor. Satışı azalan bir ürün varsa hemen yerine yenisi geliyor. Bu standardı hiç bozmuyoruz.

Simit satış rekoru hangi mağazanızda?
Türkiye’de en çok simit Taksim’de ve ha-
vaalanlarında satılıyor. Yurt dışında ise

Suudi Arabistan, bütün mağazalarımız arasında birinci. Ortadoğu’da simide inanılmaz ilgi var. Araplar zaten bizi marka olarak biliyor. Araplar ve diğer ülke vatandaşları Mekke mağazamıza çok büyük ilgi gösterdi. Mekke Simit Sarayı yüzde 100 yabancı müşteriyle birinci oldu. Simidin yanı sıra börek çeşitlerimizi de çok beğeniyorlar.

Simit Sarayı olarak 2013 yılı hedefleriniz neler?
2013’te de geleneksel Türk tatlarını dünyaya taşımaya devam edeceğiz. Yurt içi mağazaların yanı sıra yurt dışı mağaza açılışlarımız

da tüm hızıyla sürecek. Bu yıl 100 şube açmayı ve 2 bin kişiyi işe almayı planlıyoruz. İngiltere, Almanya, Ortadoğu başta olmak üzere birçok pazarda Simit Sarayı markası olarak yer alacağız. 2013’ün son çeyreğinde ise Amerika mağazamızı açmayı hedefliyoruz. Yeni satın almalar ve hisselerimizin bir kısmını halka arz etmek de planlarımız arasında. Ortaklık görüşmelerimizse halen devam ediyor.

Ortaklık için kaç fonla görüşüyorsunuz?
Halen 10 fonun yöneticileriyle görüşmelerimiz devam ediyor.

Sigortayla aranız nasıl? Kendinizin ve şirketinizde çalışanların özel sigortaları var mı?

Özel sağlık sigortam ve bireysel emekliliğim var. Ancak bugüne kadar sağlık sigortamı hiç kullanmadım. Sağlık sigortasının çok önemli ve faydalı olduğunu düşünüyorum. Sistem olarak inanılmaz ve doğru bir uygulama. Bu yüzden şirketimizde çalışan arkadaşlarımızın hepsine özel sağlık sigortası yaptırdık. Sağlıkla ilgili bir problem olduğunda ben hangi hastaneye ve doktora gidiyorsam personelim de oraya gidebiliyor.



“Başbakanımız 2023’te Türkiye’den 10 tane dünya markası çıksın istiyor. Bunlardan birine Simit Sarayı olarak biz talibiz. Amacımız dünya markası olmak.”

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

Assistline is to enter health services

Assistline, an indispensable partner for insurance companies, is usually known by its road assistance services. It provides assistance services for 11 insurance companies and its call centre works as a big bank's call centre. Most of the claims are about road assistance and towing services followed by locksmith services of home insurances. Regarding to the road services Erhan Dumanlı, Chairman of Assistline, says that the only problem they have is customers' demand for newer cars for substituted vehicle.

Dumanlı points out that they have a range of services including nursing, flower sending, booking, event organising, valet services and even legal protection or bailing out. Having said "It is fantasy to send a flower in Turkey" he argues that most people do not want to pay for flower services. On the other side, Dumanlı said that health assistance services will be extended and popularised in the near future. "Assistance companies may takeover hospital and doctor information services" he said.



Is it return or choice?

Every participant of Individual Pension System (BES) complains about investment returns. Is it the low returns of BES funds or is it the choice made by participants? It is known that BES fund are one of the best investment tools in Turkey. Nevertheless, only 7 per cent of participants could benefit from good returns of BES funds. 22 funds provided good return between 48 and 63 per cent to investors in 2012. Flexible funds also made 96 per cent gross return in the last 5 years, 28 per cent gross return in 2012. The biggest returns were provided by stock funds with 57.94 per cent average return. These figures show that it is not the funds but the wrong choice. However, most of the participants could not benefit from these returns because only 7 per cent of funds consist of stock funds.



"I'd be a hitman if I were not a musician"



don't listen is popular music" he said. Hayko Cepkin studied music at Mimar Sinan University for two years and used to be a student of Timur Selçuk, one of the famous representatives of modern music of Turkey. Many of the songs Hayko Cepkin had composed throughout his life was in his first album

Hayko Cepkin is an uncommon musician either with his music or his stage performance. Once again he did not disappoint his fans with his new album "Aşkın ızdırabını...". This time he interprets 'love' in his own way, means uncommon. His music is fed by different sources ranged from opera to rock. "The only music I

Sakin Olmam Lazım in 2005. He likes extreme sports as much as music. He is a licensed parachutist, and likes martial arts as well as motor sports. Although he likes extreme sports he does not ignore insurance. Cepkin is a participant of individual pension system and has private health insurance though he used it just once.

Don't neglect critical illness insurance



Official statistics show that 170.000 people are diagnosed by cancer. The most common critical illness for women is breast cancer and prostate cancer among men. There are around 400.000 cancer patient and more than 2,5 million people who have already diagnosed with other critical illnesses in Turkey. The figures show that the probability to have a critical illness is not low as it is

assumed. Although these figures are frightening, most critical illness such as cancer can be cured by early diagnosis and treatment. However, it is a long and expensive process alongside with its psychological effects on the patient. Therefore it is important to have an insurance against critical illness such as cancer.

Critical illness insurance is an insurance, where the insurer is contracted to typically make a lump sum cash payment if the policyholder is diagnosed with one of the critical illnesses listed in the insurance policy. Those illnesses could be ranged from cancer to blindness. The critical illness insurance policy, or compensation insurance in other words, will ensure that you have a lump sum cash when you are diagnosed with dangerous diseases. The compensation provided by the insurance will help you to cover your treatment costs or just to survive yourself and your family members in case of unemployment. Considering the risk, critical insurance premiums are as low as 72 TRL per year. By paying 72 TRL, in return, you'll get 25.000 TRL in the case of critical illness. The sum rises alongside with the premiums. There are alternative forms of critical illness insurance and it is possible to have life risk included in the critical illness policy which provides a compensation to the family members in case of any life risks.

Albaraka Türk looks for an insurance company

Bank Asya is the first investor in insurance business among interest-free operating banks. As a partner of Işık Sigorta, Bank Asya also invested in individual pension last year and established Asya Emeklilik which is the first and the only interest-free individual pension company.

Kuveyt Türk Katılım Bankası, one of the interest-free banks, buys insurance services from Neova Sigorta. Other remaining two interest-free banks, Albaraka Türk and Türkiye Finans, have no insurance companies. How-

ever, they sell insurance products from their insurance partners. According to the information we had, Albaraka Türk Katılım Bankası is looking for an insurance company to buy. Furthermore, it is said that Albaraka has started to negotiations with one of the top 10 insurance companies in terms of premium production. Albaraka Türk, the first finance institution in the field of interest-free banking, was founded by Albaraka Banking Group (ABG), Islamic Development Bank (IDB) and a native industrial group of Turkey in 1984.



Insurance for secure food

Swiss Re's latest sigma research, "Partnering for food security in emerging markets", proposes a multi-stakeholder approach to address the problem of food insecurity. Food security means having physical, social and economic access to sufficient, safe, and nutritious food. Putting agricultural insurance on the table to help manage agricultural risks, the report concludes that agricultural insurance is an indispensable part of agricultural risk management and helps to stabilise farm income as well as encourage agricultural investment to strengthen the food chain infrastructure. Steady population growth, insufficient farm investment, socio-economic instability, and adverse weather events remain key challenges to the world's food supply, often barring people's access to food.

According to the report, global agricultural production must increase by 60% to feed the world's population, which will reach 9 billion by 2050. Agricultural

insurance penetration in emerging markets is currently very low but potential premiums by 2025 can reach an estimated USD 15-20 billion. One in eight people in emerging markets suffer from hunger and malnutrition. "Volatile food prices (up 74% since 2005) and supply issues due to the 2012 US drought have heightened food security concerns recently, especially for vulnerable people in emerging markets," explains Clarence Wong, Swiss Re Chief Economist for Asia. Out of the 850 million people suffering from hunger worldwide, 98% are located in emerging markets. The Asia-Pacific region has the greatest number (528 million), followed by sub-Saharan Africa (237 million).



Part of ensuring sustainable agricultural production includes employing holistic risk management strategies that help to reduce, mitigate, and cope with various farm risks. "Insurance is an integral piece of the puzzle," says Wong. "Meeting growing food requirements necessitates massive investment in agriculture, even in the midst of an economic crisis. Innovative, multi-stakeholder cooperation is the way to make progress towards global food security."

Facebook threatens business

Insurance broker Willis has identified the risks it believes will emerge on the radar for risk managers in 2013. Sixteen Willis experts have identified the biggest



risks facing their industries and services in the year ahead and shared

their ideas on WillisWire, the blogging platform of Willis Group Holdings plc, the global insurance broker. Tasked with identifying the emerging risks for 2013, Julian Roberts, Executive Director, Willis Weather Risk Solutions, says that unpredictable weather is fast becoming a norm that affects almost every business sector worldwide. Risk managers can no longer afford to disregard the impact of extreme weather as something that is beyond their control. Also in the latest WillisWire blog post,

Jeremy Brooks, Managing Director, Willis Global Solutions, warns that businesses need to look beyond their product if they are to avoid the reputational dangers of unwanted and unexpected social media coverage. Meanwhile George Haitisch, Executive Vice President, Willis Global Solutions, believes that the biggest risk in 2013 for global businesses is missing out on what he describes as "BRIC Round 2", the next emerging economies after Brazil, Russia, India and China.



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

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

**SADECE
1 TL'YE
HER YERE**



Sorun getiride mi yoksa tercihte mi?

22 BES fonu, geçen yıl katılımcılarına yüzde 48 ile 63 arasında getiri sağladı. Buna rağmen BES katılımcıları şikâyetçi. Çünkü sadece yüzde 7'si bu yüksek getirilerden yararlanabildi. Bunun en büyük sebebi ise yanlış tercihler...

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) herkes getirilerden şikâyet etmeye devam ediyor. Sisteme dâhil olan, yani her ay herhangi bir bireysel emeklilik şirketine katkı payı ödeyen katılımcılar nedense birikimlerinin getirisinden memnun değil. Herkes benzer şikâyetleri dile getiriyor: "İki yıldır şu kadar para yatırdım, hâlâ yatırdığım paranın üzerinde ekstra bir getiri kazanamadım. Devlet desteği de olmasa kazanç yok..."

Bu söylemler ne kadar doğru? Gerçekten BES'te getiriler çok mu düşük? Yoksa sistem kazandırmaktan çok kaybettiriyor mu?.. Aslında BES fonlarının getirisine bakıldığında sistemin kaybettirmekten çok kazandırdığı görülüyor. Peki BES fonları kazandırıyororsa katılımcı neden mutsuz? İşte bu mutsuzluktan ve şikâyetlerden portföy yönetim şirketleri de rahatsızlık duymuş



olmalı ki ocak ayında basının karşısına çıkıp BES fonlarının performansını masaya yatırdılar. Türkiye'deki BES fonlarının en iyi getirilere sahip yatırım araçlarından biri olduğunu anlattılar.

İçeriğe göre fon getirileri

Türkiye Kurumsal Yatırımcı Yöneticileri Derneği'nin (TKYD) açıkladığı verilere göre BES fonlarının getirileri oldukça iyi. Hisse fonları son 5 yılda brüt yüzde 91, son üç yılda ise yüzde 64 getiri sağladı. 2012 yılında ise hisse fonlarının ortalama brüt getirisi yüzde 57.94 oldu. Aynı şekilde esnek fonlar

son 5 yılda yüzde 96, son üç yılda yüzde 46, 2012'de ise yüzde 28 brüt getiri sağladı. 2012 yılında 22 hisse emeklilik fonunun brüt getirisi yüzde 48 ile 63 arasında değişti. Aynı dönemde esnek fonların brüt getirileri ise yüzde 10 ile 38 arasında değişiklik gösterdi. Kamu iç borçlanma fonlarının getirisi de yüzde 11 ile 17.5 arasında oldu. Peki getiriler böyle yüksekken BES katılımcıları neden şikâyetçi? Ya da fonların getirileri iyiye paralar nerede? Bu sorulara verilecek iki üç net yanıt var... Birincisi, getiriler iyi ama katılımcıların tercihi yanlış. Evet, BES fonlarında en yük-



12,20	Rob eur. obl div.
19,90	Rob growth mix
5,55	Rob high yield o.
5,45	Rob holl. bezit
8,35	Rob holl t-0
60	Rob holl t-20
30	Rob holl t-50
69	Rob holl t-100
75	Rob hypotheek
0	Rob milieu techn
5	Rob pacific
	Rob private eq
	Rob safe mix
	Rob solid mix
	Rob young dyn.
	Rob zelfs.capital
	Rob zelfs.comm t.
	Rob zelfs.cons.g
	Rob zelfs.e-bus.
	Rob zelfs.energy
	Rob zelfs.finan.
	Rob zelfs.fds agr
	Rob zelfs.health

sek getiriyi geçen yıl hisse fonları sağladı.

Ama hisse fonlarının toplam fonlara oranı yüzde 7 civarında olduğu için BES katılımcılarının büyük bir bölümü bu getirilerden yararlanamadı.

Olayın ikinci ve önemli bir yanı da katılımcıların yanlış değerlendirmesi... Çünkü örneğin, aylık 250 lira yatıran herkes yıl sonunda "Sisteme 3 bin lira katkı payı ödedim 300 lira getiri sağlayamadım" diye şikâyet ediyor. Katkı payları aydan aya ve küçük miktarlarda sisteme yatırıldığından getiriler olumsuz etkileniyor. Yani "Sisteme 3 bin lira yatırdım" diye şikâyet eden bir katılımcı,

sanki bu parayı yılın ilk ayında toplu olarak yatırmış gibi getiri hesabı yapıyor. Hal böyle olunca da evdeki hesaplar çarşıya uymuyor. Olayın bir diğer önemli yönü de sisteme yatırılan her 100 lira portföy yönetim şirketine aynı şekilde aktarılmıyor. BES şirketi operasyonel giderleri için yasaların izin verdiği ölçülerde bazı kesintiler yaparak, katkı payını portföy yönetim şirketine aktarıyor. Bazı durumlarda bu 100 lira portföy yönetim şirketine 92, bazı durumlarda ise 98 lira olarak aktarılıyordu. Ancak yeni düzenlemelerle bunun da önüne geçildi. Bu tablodan ve portföy yönetim şirketlerinin günah keçisi gibi gösterilmesinden rahatsız olan TKYD bir basın toplantısı düzenleyerek, piyasadaki algının aksine BES fonlarının getirisinin oldukça yüksek olduğunu vurguladı. Portföy yönetiminde başarının brüt getiriyi ölçülmesi gerektiğini belirten TKYD yöneticileri, bu açıdan bakıldığında BES fonlarının en iyi getiri sağlayan fonlar olduğuna dikkat çektiler. BESe dahil olan herkesin fonlarının getirisinden şikâyet etmesini "kendilerine yapılan bir haksızlık" olarak niteleyen fon yöneticileri, katılımcıların yatırdığı her 100 liranın portföy yönetim şirketine olduğu gibi aktarılmadığını, bazı kesintiler yapıldığını da hatırlattılar.

Kurumsal yatırımcıların görevi

Türkiye Kurumsal Yatırımcı Yöneticileri Derneği (TKYD) Başkanı Gür Çağdaş, BES'in yeni dönemine ilişkin bilgi ve görüşlerin de aktarıldığı toplantıda, "Doğru iletişim kurarak, yatırımcının doğru bilgiye ulaşmasını ve dolayısıyla yatırım kararlarını doğru vermesini amaçlıyoruz" dedi. Çağdaş, bu süreçte özellikle kurumsal yatırımcılara büyük iş düştüğüne işaret etti. Hükümetin belirlediği hedef çerçevesinde Türkiye'de tasarruf birikimini ve altyapısını artırmak için eldeki bütün araçların kullanılması gerektiğini vurguladı. Ardından da

bu noktada portföy yöneticilerinin oynayacağı rolü şöyle anlattı:

"Bütün gelişmiş piyasalardan da bildiğimiz gibi büyüme ve tasarruf birikimi kurumsal yatırımcılar tarafından gerçekleştiriliyor. Bireysel Emeklilik Sistemi de bunun en önemli ayağını oluşturuyor. Getirilen devlet katkısı ve düzenlemelerle sistem ciddi anlamda teşvik edici hale geldi. Bu aşamada tabii ki biz portföy yönetim şirketleri çok önemli bir misyon üstlendik. Doğru performanslar yaratarak sistemin gelişime katkıda bulunmak amacındayız. Portföy şirketleri ciddi çabalar sarf ediyor. En önemlisi, bu sistemi katılımcıya, katılımcı adaylarına doğru şekilde anlatmak. Çünkü bu sistem bir bütünlük arz ediyor. Sistemin içinde sadece portföy şirketleri yok; bankalar, aracı kuruluşlar ve diğer kurumlar da var. Dolayısıyla birlikte ele alıp öyle değerlendirmek daha doğru olacaktır."

TKYD Başkanı Gür Çağdaş, yakın gelecekte bu sistemin hem yurtiçi hem de yurtdışından çok daha fazla talep göreceğini, çok daha hızlı büyüyeceğini de ifade etti. Çağdaş, "Geleceği planlarken, sistemi doğru oturtmanın ve onun üzerinden planlama yapmanın çok önemli olduğunu düşünüyorum. Tabii ki gelişim sürecinde sektörün de kendi içinde halletmesi gereken sorunlar var. Amacımız bunu standart şekilde ve doğru sunabilmek, yatırımcının doğru karar vermesini sağlamak. Sektör yaptığı yatırımlarla geleceğe hazırlanıyor" dedi.

5 yılda 100 milyara ulaşabilir

TKYD İletişim Komitesi Başkanı Ömer Yenidoğan da konunun doğru aktarımını önemsediklerini dile getirdiği konuşmasını şöyle sürdürdü: "Son dönemin en önemli gelişmelerinden biri kanun değişikliği oldu. Ancak daha da önemlisi, hükümetin ortaya koyduğu tasarrufu ön plana çıkarma çabası. Bunu Türkiye'nin sistematik birçok riskine cevap verebilecek, en basiti

cari açığa çözüm olacak bir adım olarak görüyoruz.”

Sektörde ne yapıldığının sektör dışıyla çok fazla paylaşılmadığına dikkat çeken Yenidoğan, Türkiye portföy yönetim endüstrisinin konumunu ve bu konuda atılması gereken adımları da şöyle paylaştı:

“Biz portföy yönetim endüstrisi olarak dünya standartlarında, gelişmiş bir insan kaynağıyla çalışıyoruz. Bugün Bireysel Emeklilik Sistemi’ne bakıldığında da yarattığımız katma değer dünya standartlarında olduğunu görüyoruz. Elbette sistemin yapısı ve fiyatlanma açısından geliştirilecek çok şey var. Ancak son 5-10 yılda portföy yöneticilerinin ortaya koyduğu değer gölgelememesi gerekiyor. Türk portföy yönetim endüstrisi, gelişmekte olan ülkelerin çok ilerisinde. Gelişmiş ülkeler standartlarında yönetim yapıyor.”

Önümüzdeki dönemde bireysel emeklilik piyasasının sermaye piyasalarının lokomotif olacağına inanan Ömer Yenidoğan, katılımcıların getirilerle ilgili şikâyetlerini ise şöyle yorumladı:

“Lütfen kamuoyunu bilgilendirmeyi -özellikle bireysel emeklilikte- günlük, haftalık, aylık getirilerle değil çok daha



uzun perspektiften bakışlarla yapalım. Çünkü 10 yıllık yaptığımız yatırıma ‘o fon dün ne getirmiş’ diye bakmak kadar gereksiz bir şey yok. Minimum 3 ay ve 6 aydan başlayıp, mümkünse 1-3-5 yıl perspektifinden bakalım. Dünyada standart olarak portföy yöneticisinin performansına brüt getiri üzerinden bakılır. Çünkü net getiri portföy yöneticisinin elinde

olan bir parametre değildir. Sektör son 5 yılda diğer sermaye piyasası enstrümanlarından çok daha hızlı büyüme gösterdi. Bu performans doğrusu bizim için de sürpriz oldu. Son kanun değişiklikleri ve hükümetin kararlı tutumuyla sistemin büyüklüğünün önümüzdeki 5 yıl içinde 100 milyar lira seviyesine çıkacağı öngörülmüyor.”

Hisse fonların oranı 11 yılda yüzde 5,9’dan 7,4’e yükseldi

Sektör	Ara.04	Ara.05	Ara.06	Ara.07	Ara.08	Ara.09	Ara.10	Ara.11	Ara.12	Oca.13
Genel Toplam	300.020	1.225.329	2.820.105	4.571.115	6.384.480	9.106.876	12.017.339	14.338.890	20.357.054	20.974.898
Likit Eyf	49.417	150.905	323.077	521.871	1.084.984	1.194.588	1.159.910	1.372.304	1.687.893	1.588.989
Kamu Borç. Eyf	134.825	638.318	1.483.701	2.395.270	3.424.125	4.990.743	6.320.741	7.223.362	10.125.172	10.338.043
Esnek Eyf	60.237	255.411	599.821	1.088.036	1.267.128	1.982.032	3.269.999	4.046.145	6.190.638	6.581.003
Hisse Senedi Eyf	17.620	80.409	159.238	277.458	210.410	462.009	766.253	901.352	1.424.594	1.548.479
Kamu Borç. (YP) Eyf	32.551	88.465	231.080	260.604	359.448	439.212	459.463	671.126	812.416	803.193
Uluslararası Eyf	5.370	11.822	23.188	27.876	38.384	38.293	40.973	124.601	116.342	115.191
Sektör	Ara.04	Ara.05	Ara.06	Ara.07	Ara.08	Ara.09	Ara.10	Ara.11	Ara.12	Oca.13
Genel Toplam	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Likit Eyf	16,5%	12,3%	11,5%	11,4%	17,0%	13,1%	9,7%	9,6%	8,3%	7,6%
Kamu Borç. Eyf	44,9%	52,1%	52,6%	52,4%	53,6%	54,8%	52,6%	50,4%	49,7%	49,3%
Esnek Eyf	20,1%	20,8%	21,3%	23,8%	19,8%	21,8%	27,2%	28,2%	30,4%	31,4%
Hisse Senedi Eyf	5,9%	6,6%	5,6%	6,1%	3,3%	5,1%	6,4%	6,3%	7,0%	7,4%
Kamu Borç. (YP) Eyf	10,8%	7,2%	8,2%	5,7%	5,6%	4,8%	3,8%	4,7%	4,0%	3,8%
Uluslararası Eyf	1,8%	1,0%	0,8%	0,6%	0,6%	0,4%	0,3%	0,9%	0,6%	0,5%

SİZ BUGÜNLERİNİZİ PLANLAYIN, BİZ YARINLARINIZI

Ziraat Emeklilik güvencesiyle
bireysel emeklilik planları.



Ziraat Emeklilik



444 97 00

Müşteri İletişim Hattı

www.ziraatemeklilik.com.tr



Tüketim ve motivasyon

Önce tüketip, sonra borç ödemekle, önce tasarruf edip sonra tüketmek arasında ne fark var? Galiba asıl sorulması gereken soru bu! **Dalkan Delican**

İnsanlar neden tüketir? Tabiki istek ve ihtiyaçlarını karşılamak için... Aşağıdaki tablo bize tüketim konusunda ihtiyaçlardan, isteklere doğru bir kayma olduğunu söylüyor. Hem de en yüksek frekanstan... Tüketim gerçekten de çok önemli bir motivasyon aracı... İnsanlar istek ve ihtiyaçlarını karşılamak için çalışır. Hatta istek ve ihtiyaçlarını karşılamak için sevmedikleri işlerde bile çalışabilir. Bu aslında tüketimin nasıl bir motivasyon aracı olduğunun da somut bir kanıtı...

Yukarıdaki tabloda tasarrufların azaldığı net bir şekilde gözüküyor. Tasarruf yapmak yerine tüketici kredisi kullanmak ne anlama geliyor? İsteklerin ertelenmeden, borçlanarak karşılanması doğru bir yaklaşım mı? Burada can alıcı soru şu: “İnsanlar neden tasarruf eder?” Bugün almak istedikleri bir hizmet veya ürün için beklemeyi niye tercih edelim? Bir gelirin varsa bir bankadan tüketici kredisi kullanırsın daha sonra ödersin! Böylece beklemeden isteğini karşılamış olursun.

Önemli bir diğer soru ise şu! Önce tüketip, sonra borç ödemekle, önce tasarruf edip sonra tüketmek arasında ne fark var? Galiba asıl sorulması gereken soru buydu. Bu iki yaklaşım arasındaki farkı görebiliyor muyuz? Görmediğimizi aşağıdaki tablo söylüyor.

Yaklaşımlarımız ne anlama geliyor?

Birinci durum yani “önce tüket, sonra öde” yaklaşımı gelecekte de en azından aynı gelirin devam edeceğine olan inancımıza yaslanır. Ama bu yaklaşım ciddi bir riski barındırır. Gelirimizin azalmayacağı, standartlarımızın düşmeyeceği hatta yükseleceği inancına dayanır. Bir bakıma bu iyidir ama ciddi riskleri de beraberinde getirir... Bugün bir istek için kullanılan kredi, yarın bir ihtiyaç için kullanılamaz noktasına getirebilir! Peki diğer yaklaşım “önce tasarruf et, sonra



tüket” bize bir fırsat sunuyor mu? Fırsatlar bir yana, diğer yaklaşımdan kaynaklanan risklerin hiçbiri bu yaklaşımda yoktur. Bir istisna hariç, o da enflasyonist ortamda birinci yaklaşım, ikinci yaklaşıma göre daha avantajlıdır ama yukarıda bahsettiğimiz risk enflasyonist ortamda da geçerlidir.

“İnsanlar neden tasarruf eder?” bu sorunun aslında basit bir yanıtı var, tüketmek için... Evet insanlar nihayetinde ortaya çıkabilecek ihtiyaçlar ve istekler için tasarruf eder.

Nakit ‘kraldır’

Nakit varlığınız varsa, hem ihtiyaç ve istekler için hem de yatırımlar için büyük fırsatları yakalama şansınız var demektir. Nakit kraldır! Nakit varlığınız varsa, mal ve hizmetleri daha uygun koşullarda alabilirsiniz ya da daha uygun koşullar için bekleyebilme kabiliyetiniz varsa hem maliyetler anlamında, hem nitelik anlamında yüksek kaliteyi yakalayabilirsiniz.

Unutmayın, tasarruf edebilmek, nitelikli mal ve hizmetlere daha kolay sahip olmamızı sağlar...

Sağlıkla kalın...

“Önce tüket, sonra öde” yaklaşımı gelecekte aynı gelirin devam edeceğine olan inanca dayanır.

Göstergeler	2003	2008	2011	2012 (3. Çeyrek)
Tüketici Kredileri (milyar TL)	5,9	85,2	171,6	188,9
Özel Tasarruflar / GSYH (%)	19,6	15,1	11	11,7

Türkiye'nin
ilk ve tek
faizsiz
emeklilik
şirketi

BES'te Yeni Dönem!

%25

Devlet Katkısı*

Damla damla biriken emeklerinize bir katkı da devletten!
Bireysel emeklilik hesabınıza ödediğiniz tutarın %25'i,
her ay devlet katkısı olarak yatırımınıza ekleniyor, bugünün emekleri
yarın size çok daha bereketli olarak geri dönüyor.

Siz de Asya Emeklilik'le tanışın,
huzurlu ve mutlu bir geleceğe doğru adım atın.



EMEKLİLİK

Emekliliğiniz hayırlı olsun

100 ₺'ye **25 ₺**

200 ₺'ye **50 ₺**

400 ₺'ye **100 ₺**

800 ₺'ye **200 ₺**

1.000 ₺'ye **250 ₺**



2012'de piyasanın fonlara etkisi ne oldu?

Emeklilik sisteminde 2012 yılı net nakit giriş çıkış miktarının ve piyasa etkisinin fon büyüklüğü üzerindeki etkisi... **Alp Keler / Ak Portföy Genel Müdürü**

2011 yılı sonunda yaklaşık 14,4 milyar TL büyüklüğü olan emeklilik fonları 2012 yıl sonu itibarıyla yaklaşık 20,3 milyar TL büyüklüğe ulaştı. Bu dönem içerisinde bu büyümenin ana kaynağının ne olduğunu analiz etmek için iki faktörün incelenmesi gerekiyor.

Net Nakit Giriş/Çıkış: Net Nakit Giriş/Çıkış (NNC: Net New Cash) bir fona giren (çıkan) para miktarını ifade etmektedir. Örneğin, emeklilik sisteminde genelde aylık olarak yatırılan primler (katkı payları) gerekli kesintilerden sonra (yönetim ücreti vb.) fona yansıyan net paradır. Piyasa etkisinden bağımsız olarak değerlendirilir ve etkisi doğrudan dolaşımdaki pay sayısına yansır.

Piyasa Etkisi: Piyasa Etkisi (Market Effect) bir fonun yatırım yaptığı araçların getirisine bağlı olarak büyüklüğünün artması ya da azalması olarak ifade edilebilir. Öyle ki, emeklilik sisteminde belli bir büyüklükte olan ve hiç prim yatırılmayan bir fon yatırım yaptığı araçların getirisi kadar büyüyecek ya da küçülecektir. Piyasa etkisi net nakit giriş çıkıştan bağımsızdır ve doğrudan fonun fiyatına yansır.

2012 yılına ilişkin emeklilik fonu türü bazında veriler aşağıdaki tabloda görülebilir. Analize sadece 2012 yılı başında kurulu bulunan fonlar dahil edilmiştir. Dolayısıyla, yılsonu büyüklüğü yaklaşık 20,3 milyar TL alınmıştır. 2012 yılında kurulan fonlar dikkate alındığında tüm sektör büyüklüğü yaklaşık 20,4 milyar TL'dir. Ayrıca, bu analizde katılımcı sayısı ve prim

artışı gibi faktörler dikkate alınmamıştır. Veriler ise Rasyonet'ten alınmıştır.

Verilerden de gözlemlenebileceği üzere 2012 yılında tüm emeklilik fonları için net nakit giriş/çıkış miktarı neredeyse piyasa etkisine eşittir. 2012 yılında fonlarda yüzde 22,4 (3,2 milyar TL) para girişi büyümesi olur iken yüzde 18,8'lik (2,7 milyar TL) piyasa büyümesi gerçekleşmiştir. Piyasa etkisi ile neredeyse her bir 1 TL'lik prim ödemesi için 1 TL'lik piyasa getirisi sağlanmıştır. Fon türü bazında bakıldığında ise hisse fonlarda yüzde 55,4'lük piyasa etkisi gözlemlenirken net para girişi yüzde 2 olarak gerçekleşmiştir. 2012 yılında hisse fonlarındaki neredeyse tüm büyümeyi piyasa etkisinin sağladığı görülmektedir.

Esnek emeklilik fonlarında da neredeyse her bir 1 TL'lik prim ödemesi için 1 TL'lik piyasa getirisi sağlandığı gözlenebilir.

2012 yılında en çok büyüme olan fon türlerinde (dengeli, hisse ve kamu iç borçlanma) dikkate değer piyasa etkileri gerçekleşmiştir. Hisse fonlarda bariz bir piyasa etkisi gözlenirken dengeli ve kamu iç borçlanma fonlarında hem nakit girişi hem de pozitif piyasa etkisi mevcuttur.

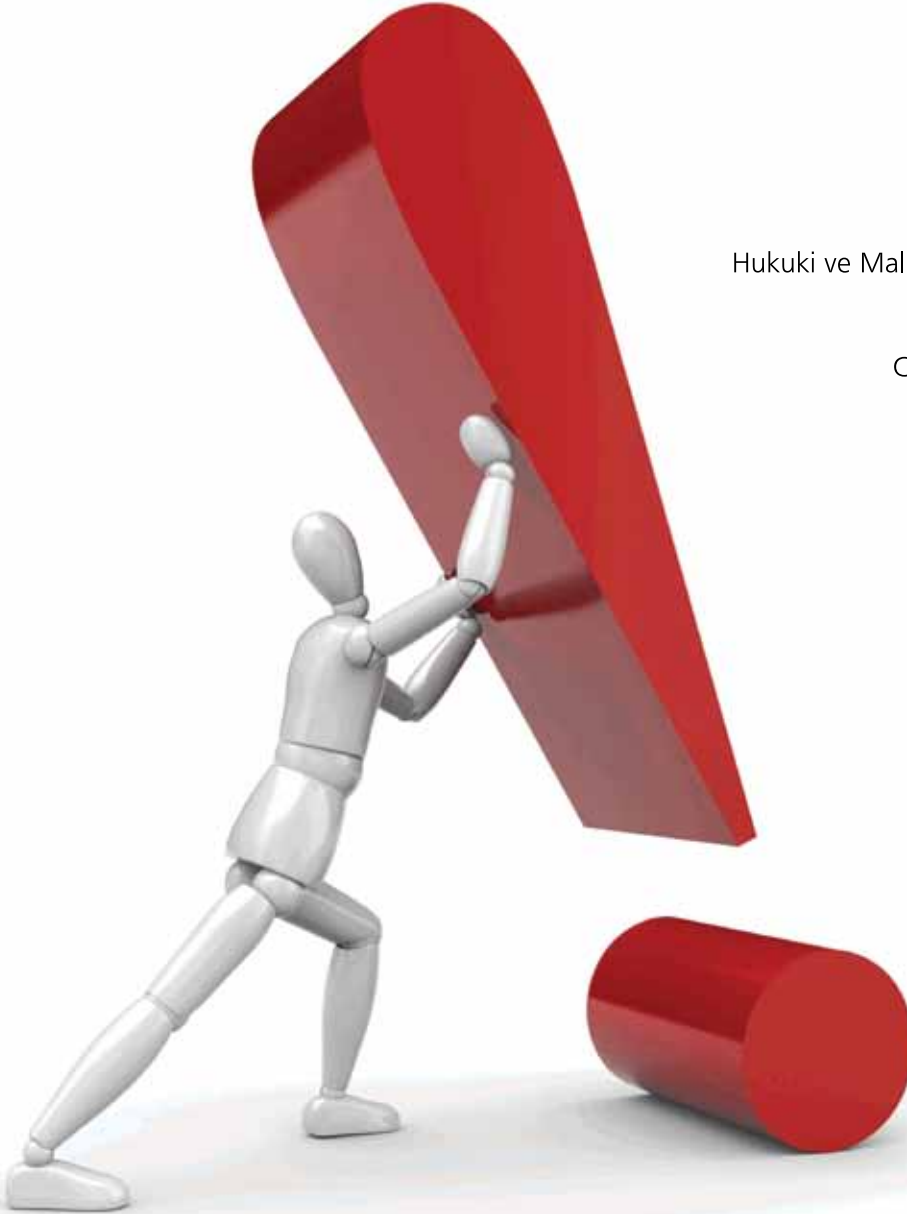
Sonuç olarak, 2012 yılında fonların ana büyüme kaynağının hem fonlara giren net para hem de piyasa etkisi olduğu söylenebilir. Fon türü bazında değişik sonuçlar olsa da genel olarak fonların piyasa etkisinden (fon getirilerinden) oldukça pozitif faydalandığı aynı zamanda da fonlara giren net para ile büyüdüğü öne sürülebilir.

Fon Türü	Büyüklük 30/12/2011	Büyüklük 31.12.2012	Büyüme	Piyasa Etkisi	Nakit Giriş Çıkış	Piyasa Etkisi_%	Nakit Giriş Çıkış_%	Toplam Büyüme_%
Dengeli (Esnek & Karma)	4.048	6.135	2.086	998	1.088	24,7%	26,9%	51,5%
Hisse	901	1.419	517	500	18	55,4%	2,0%	57,4%
Kamu Dış Borçlanma	671	793	122	86	37	12,8%	5,5%	18,2%
Kamu İç Borçlanma (TL)	7.223	10.103	2.879	1.019	1.860	14,1%	25,7%	39,9%
Likit	1.372	1.683	311	90	220	6,6%	16,0%	22,6%
Uluslararası Borçlanma	57	45	-13	-2	-10	-3,8%	-18,1%	-21,9%
Uluslararası Karma & Esnek	65	69	3	3	1	4,3%	1,0%	5,3%
Toplam Emeklilik Fonları	14.339	20.246	5.907	2.694	3.213	18,8%	22,4%	41,2%

2012 yılında tüm emeklilik fonları için net nakit giriş/çıkış miktarı neredeyse piyasa etkisine eşittir.

Müşteri memnuniyetinin sırrı satış sonrası hizmettir!

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



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

ASSIST LINE,
Türkiye genelinde
4500 hizmet
birimi ile
çalışmaktadır.

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

ASSIST LINE

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

Dikkatsizlik riskleri artırıyor!

Sigortalılar ile sigortacıların en fazla ihtilafa düştüğü branş nakliyat sigortaları. Sigorta eksperleri Dursun Sarı ve Musa Günaydın'ın kaleme aldığı "Nakliyat Sigortalarında Hasar Uygulamaları", hem sigortacılar hem de nakliyeciler için bir rehber kitap niteliğinde... Emel Coşkun / ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Nakliyat, en karmaşık sigorta branşlarından biri. Çünkü hemen her sektörü kapsıyor. Hem teminatların belirlenmesinde hem sigorta bedeli hem de hasar tespit aşamalarında ciddi uzmanlık gerektiren bir branş. Nitekim sigortalı ve sigortacılar arasında en fazla ihtilafın yaşandığı alanlardan da biri... İşte tam da bu yüzden, yani sektörde bu konuda yeterli kaynağın olmayışından dolayı sigorta eksperleri Dursun Sarı ve Musa Günaydın, deneyimlerini, bilgi birikimlerini "Nakliyat Sigortalarında Hasar Uygulamaları" adlı kitapta kaleme aldılar. Sektör için önemli bir kaynak niteliği taşıyan bu kitapta, nakliyat sigortalarında oluşan zararın doğru şekilde değerlendirme yöntemleri, yaşanmış örneklerle anlatılıyor. Nakliyat sigortalarıyla ilgili genel bilgiler, gümrüklü sahalara giden veya gelen malın izlediği yol, hasar uygulamaları, sovtaj ve rücu kitabın açıklık getirdiği konulardan bazıları. Yazarlar, dış ticaret terminolojisine de yer vermişler.

Sigorta eksperleri Dursun Sarı, "İşimiz gereği sigorta olgusunun tüm taraflarıyla diyalog halindeyiz. Karşılaştığımız hasarlarda çoğu zaman basit nedenlerle anlaşmazlıklar çıkabildiğini, zararın sebebinin tespitinde öngörülebilir sorunların tekrarladığını gördük" diyor. Sarı, tüm tarafların kolaylıkla anlayabileceği bir kılavuz ihtiyacından yola çıkarak bu kitabı yazdıklarını anlatıyor.

Uzman sayısı yetersiz

Sigorta şirketleri, 2012 yılında emtia nakliyat ve taşıyıcı mali mesuliyet poliçeleri nakliyat sigortaları branşında 378 milyon TL prim



üretti. 1 milyon 370 bin adet nakliye sigortası poliçesi yazıldı. Türkiye'nin 2012 yılı dış ticaret hacmi ise 387 milyar dolar düzeyinde gerçekleşti. Peki bu tutarın tamamı sigortaya çevrilecek olsaydı nasıl bir tablo ortaya çıkacaktı? Sarı ve Günaydın, ortalama poliçe primlerine göre sadece yurda giren ve çıkan mal için 1.5-2 milyar dolar civarında sigorta primi üretilmesi gerektiğine işaret ediyorlar. Potansiyelinin çok altında kalan nakliyat sigortalarının tüm sigorta branşlarının prim üretimine oranı ise yüzde 2 ile 2.5 seviyelerinde. Bu rakamlardan da anlaşılacağı üzere nakliyat sigortaları tüm branşlar içinde büyük bir yer tutmuyor. Dolayısıyla bir uzmanlaşmadan da bahsedilemiyor. Bu alanda aktif olan şirketler bir elin parmaklarını bile geçmiyor.

Musa Günaydın, "Ülkemizde sigortacılık bilhassa kasko, trafik ve yangın sigortalarında yoğunlaştığı için uzmanlaşma da oralarda yoğunlaşıyor. Ancak gerek sigortalılık bilincinin artması gerekse iç ve dış ticaretteki yükselen ivme sayesinde nakliyat sigortalarının da gelişmekte olduğunu söyleyebiliriz" diyor.

Peki nakliyat sigortaları neleri kapsıyor? Sarı ve Günaydın'ın kaleme aldığı bilgilerden yola çıkarsak; nakliyat sigortaları teminatları emtia nakliyat sigortaları ve taşıyıcı sorumluluk sigortaları olarak temelde ikiye ayrılıyor. Emtia nakliyat sigortaları, nakliyat esnasında taşınan malın görebileceği zararı, taşıyıcı sorumluluk sigortaları ise taşıyıcının taşıdığı emtiaya verdiği zararı teminat altına alıyor.

Teminatın kapsamını ise poliçede satın alınan teminat paketi belirliyor. Nakliyat sigortalarında alınabilecek en geniş kapsamlı teminat “all risks” (bütün riskler) veya “A klot” olarak adlandırılıyor. Bu teminatla malın kendi kusuru, kasıt ve benzeri istisnalar dışında tüm riskler poliçe kapsamına dahil ediliyor. B, C klotları ile kamyon ve demiryolu klotları, dar kapsamlı teminat sağlıyor. Tam ziya klotu ise en dar kapsamlı teminatı sağlıyor. Yani aracın ve malın tamamen yok olması durumunda zararı karşılıyor.

Sigortalının isteğine göre geniş teminatlar verebilen nakliyat sigortalarının en büyük müşterisi lojistik firmaları. Dursun Sarı, Türkiye’de sigorta bilincinin en fazla kurumsal yapıdaki nakliye (lojistik) firmalarında olduğunu söylüyor. Sarı, “Lojistik firmaları, taşıdıkları malı herhangi bir zarara karşı güvence altına alan yurtiçi ve yurtdışı taşıyıcı sorumluluk sigortası poliçeleri yaptırıyor” diyor.

Sarı ve Günaydın’ın verdiği bilgilere göre, bir veya birkaç kamyonla bireysel nakliyecilik yapan ya da küçük nakliye firmalarında sigortalılık oranı yüzde 10’u geçmiyor. Bunların büyük kısmı da belirli kamyon kooperatiflerinin üyeleri için satın aldığı sigorta poliçelerinden oluşuyor. Bireysel nakliyecilerde sigortalılık oranının düşük olmasını nakliyedeki kâr marjının düşük olmasıyla açıklayan Sarı, bu yüzden malın hasara uğraması durumunda ödeme sürecinde sıkıntılar yaşandığını vurguluyor. Bu yüzden yüksek primler çoğu nakliye şirketini sigortadan caydırabiliyor. Nitekim nakliyeciler, piyasada sigorta bulamamaktan şikayetçi iken sigortacılar da gerekli özenin gösterilmediğinden yakınıyor. Sigorta şirketlerinin de piyasa ekonomisi mantığıyla çalıştığını ve poliçe yaparken lojistik firmasının hasar geçmişine baktığını hatırlatan Dursun Sarı, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Hasar frekansı çok yüksek olan lojistik firmalarının sigorta primlerinin de yüksek olması kaçınılmaz. Bundan kaçınmak için hasar frekansını düşük tutmak yani malların yüklemesine, taşınmasına ve depolamasına özen göstermek gerekiyor. Nitekim nakliyat sigortalarında en çok karşılaşılan hasarlar emtia taşınırken değil, taşınmanın başlaması için veya taşıma sona erdikten sonra yükleme, aktarma, boşaltma aşamalarında ortaya çıkıyor. İstif ve ambalaj yetersizliği, ıslanma ve eksiklik gibi gerekçelerle hasar talepleriyle de sıkça karşılaşıyor.”

Sarı, sigortalılar açısından en sık yapılan hataları ise şöyle sıralıyor: “Özellikle poliçe esnasında gerekli teminatın alınmaması, hasar esnasında geçerli tutanak tutulmaması, hasar meydana geldikten sonra ise kurtarma çalışmalarındaki hatalar ve sigortalının rücu hakkının kaybettirilmesi.”

Pratikte tarafları en çok zorlayansa alıcıların zarar muayenesi yapmadan kendilerine getirilen emtiayı teslim alma alışkanlığı oluyor.

Hasarlı malı teslim almayın!

Musa Günaydın, nakliyat sigortalarında denetimlerin sigortacılığın diğer branşlarından farklı olduğunu da vurguluyor. Diğer poliçelerde sabit bir mahallin teminat alınması söz konusuysa nakliyat poliçelerinde sürekli hareket eden malvarlığının kısa süreli tarihlerle sigortalandığını hatırlatıyor. Sık mal taşıyan firmalarda her sevkiyatın sigortacıya bildirilmemesi nedeniyle de poliçe ve prim kaçakları oluşabiliyor. Dursun Sarı ve Musa Günaydın’ın nakliyat sigortası yaptıracaklara öncelikli tavsiyesi satın alınacak teminatın ihtiyacı karşılayıp karşılamadığının değerlendirmesi. Teminat bazında farklılıklar olduğunu hatırlatan eksperler, sigortalıların hasar sonrasında derhal acente veya sigorta şirketine haber vermeleri ve asla hasarlı malı teslim almamaları gerektiğini hatırlatıyorlar.



“Sigortalının da kaçınma hakkı var”

Dursun Sarı

“Sigorta beklenmedik, tesadüfi riskleri teminat altına alır. Eğer bir emtianın hiçbir şekilde zarar görmeyeceği öngörülüyorsa, emtianın sorumlusu ortada bir risk öngörmediği için sigorta yaptırmaktan kaçınabilecektir. Tersi durumda, sigortaya konu olacak emtianın hasar görmesi kaçınılmazsa sigorta şirketi de sigorta etmekten kaçınabilir.

Örneğin sigortalı, yağmurlu bir havada brandası açık sevk edilecek bir aracın taşıdığı emtiaya ıslanmanın neden olduğu hasar teminatı vermekten kaçınabilir. Veya taşınması özel tertibat gerektiren emtianın bu tertibata sahip olmayan araçlarla taşınmak istenmesinde de bu durumla karşılaşabiliriz. Keza cam, yumurta gibi kolay zarar görecektir emtialar ile kullanılmış eşya taşınmalarında ‘geniş teminat’la poliçe yapılması da önemli ama anlamlı bir kekindir.”



“Primi hasar frekansı belirler”

Musa Günaydın

“Primi belirleyen en önemli unsur hasar frekansıdır. Hasar frekansı yüksekse prim yüksek, hasar frekansı düşüktür prim de düşük olacaktır. Nakliyat sigortalarında, emtia nakliyat poliçelerinde hasar frekansı düşük olduğundan primlerin diğer branşlara göre düşük olduğunu söyleyebiliriz. Ancak nakliyecilerin yaptırdığı taşıyıcı sorumluluk sigortalarında hasar frekansının yüksek olması sebebiyle primler de görece olarak yüksektir.

Nakliyat sigortaları sefer ve müddeti göz önüne alınarak düzenlenir. Örneğin, İstanbul’da bir saatlik bir mesafe için düzenlenen poliçeler olabileceği gibi haftalarca devam edebilecek teminatlar da olabilir.

Nakliyat sigortaları ile diğer branşları karşılaştırırsak; bir konut için verilen teminatın primi 1 yıl için diyelim ki 500 TL olsun. O konut değerinde bir emtianın nakli için verilen teminatın 1 haftalık seferi için ödenen primse 500 TL olabiliyor. Çünkü taşınan emtia durağan değildir. Yol boyunca taşıdığı riskler bir yana yükleme, aktarma, boşaltma gibi direkt fiziki müdahalelerde de emtia çeşitli risklerle karşı karşıyadır.”

“Bize hitap eden sigorta yok!”

Yönetmen Mustafa Ünlü, çeyrek asırlık belgeselcilik deneyimiyle kurumlara görsel tanıtım ve sözlü tarih projeleri üretiyor. Bu projelerle kurumların varlıklarını belgeleyerek bir anlamda onları sigortaladıklarını söyleyen Ünlü, “Ancak Türkiye’de hizmet projeleri için sigorta yok” diyor...

Aysun Göksu / agoksu@finansgundem.com

Kutup Ayısı Belgesel Yapımlar, nitelikli ulusal ve uluslararası haber programları, belgeseller ve tanıtım projeleri üreten bir yapım firması. 2000 yılında, yönetmenler Mustafa Ünlü ve Selda Meral tarafından kuruldu. Ünlü ve Meral, 1987 yılından bu yana belgesel üretiyorlar. Bu ikilin başında bulunduğu ekip, 25 yılda farklı konulardaki belgesellerden haber programlarına pek çok nitelikli yapıma imza attı. Kutup Ayısı bünyesinde kamyon şoförlerinin hayatından İstanbul Boğazı’ndaki tanker trafiğine, 12 Eylül darbesinden güzellik yarışmalarına birçok toplumsal sorun ya da olgunun belgeselini hazırladılar. Kutup Ayısı Belgesel Yapımlar’ın iki ana faaliyet alanı var; belgesel filmler üretmek ve şirketlerin kurumsal iletişimlerinde kullanacağı filmleri çekmek. Şirketin kurucu ortağı Mustafa Ünlü, “Bilinçli olarak TV reklamlarına girmedik çünkü tamamen farklı bir örgütlenme, deneyim ve anlatım gerektiriyor” diyor.

“Prestij filmleri hazırlıyoruz”

Görsel iletişimin günlük yaşamımızın hemen her anına girdiği günümüzde şirketler de hızlı ve kolay erişilebilir görsel tanıtımı tercih ediyor. Nitekim bunlar Kutup Ayısı’nın yaptığı işlerde de kendini hissettiriyor. Mustafa Ünlü, iş dünyasıyla yaptıkları çalışmalarda en yoğun talebin tanıtım ve prestij filmlerine yönelik olduğunu söylüyor. Müşterilerinin dev ekrandan internete, Facebook’tan akıllı cep telefonlarına kadar her türlü medyada kolay erişilebilir tanıtım yöntemini kullanmak istediklerini vurgulayan Ünlü’ye göre tüm müşterilerin ortak amacı, kolay ve hızlı erişilebilir ama en etkileyici tanıtıma sahip olmak.

Kurumlara sözlü tarih projeleri

Kutup Ayısı ekibinin asıl işi belgesel olunca, kurumsal tanıtım projeleri de belgesel deneyimiyle zenginleşiyor. Ünlü, müşterilerine sundukları hizmetin tanıtım filmleriyle sınırlı kalmadığını şu sözlerle anlatıyor:

“İşimiz belgesel olunca, geleceğin tasarımı için günün ve geçmişin mümkün olan her türlü formatta belgelenmesini, en hızlı biçimde ulaşılabilir kılınmasını vazgeçilmez görüyoruz. Bu konuda en duyarlı kişi ve kurumların dahi, gelişme dinamiği içinde çalışıp üretirken ne yazık ki asla yeniden yaşanmayacak süreçleri kaydetme olanağı bulamadığına çok tanıklık ettik. O yüzden müşterilerimize çok daha uzun vadeli önerilerle gidiyoruz.” Kutup Ayısı’nın bu önerileri arasında kurumsal sözlü tarih çalışmaları önemli bir yer tutuyor. Bu doğrultuda kurucular, önemli kişilikler ve yöneticilerle ayrıntılı söyleşiler yapıyor. Hatta bunlar bazen kurucuların belgeseline de dönüşebiliyor.

Aslında Mustafa Ünlü’nün bu alandaki belgesel çalışmalarının öncülerinden biri olduğunu söylemek yanlış olmaz. Nitekim Türkiye’de ilk kez Vehbi Koç için 1996 yılında yapılan bu tarz belgeseli o yönetmişti. Hatırlanacağı gibi Ünlü’nün bu filmi, Vehbi Koç’un vefatından sonra tüm ulusal

kanallarda gösterilmişti...

Ünlü, kurumların ve kurucuların tarihlerini belgelemenin aslında şirketler için bir nevi sigorta işlevi gördüğüne inanıyor.

“Varlıklarını sigortalamayan bir kurumsal yapı düşünülebilir mi” diye soruyor. Mustafa Ünlü’ye göre kurumsal sözlü tarih çalışması, şirketlerin tarihini, dinamiklerini belgeleyip koruma altına alıyor.

360 derece hizmet

Kutup Ayısı’nın çalışmaları arasında arşiv veritabanı yazılımı ve altyapısının oluşturulması; geçmiş döneme ilişkin belgelerin toplanması; tüm varlıkların, kurumsal etkinliklerin, gelişmelerin belgesel disiplini içinde profesyonel ekip ile video ve fotoğraf çekimi gibi 360 derece hizmetler yer alıyor. Mustafa Ünlü, bu çalışma yapıldıktan sonra belirlenen konsept ve gereksinimlere göre tanıtım filmlerinin ya da örneğin fuarlarda, çeşitli etkinliklerde, yıldönümlerinde, personel toplantılarında gösterilecek, başka türlü bir enerji yaratacak birkaç dakikalık prestij filmlerinin hazırlanmasının çok daha hızlı ve düşük maliyetli olduğunu vurguluyor.

Ünlü, yine bu altyapı sayesinde yeni bir yatırım ya da haber videoları gerektiğinde tanıtımları 1 günde hazırlayıp medya organlarına ulaştırabildiklerini belirtiyor. Ünlü, “Yaşamakta olduğumuz hız ve teknoloji tabanlı iletişim çağında büyümenin, büyümeyi belgelemenin, deneyimlerden kazanılan gücü her an ulaşılabilir ve kullanılabilir veriler haline getirmenin önemi çok büyük” diyor.

KKTC suyunu belgeleyecek

Kutup Ayısı’nın hizmet verdiği kurumsal müşterileri çok farklı kesimlerden olabiliyor. Ancak Mustafa Ünlü, genelde orta ve büyük ölçekte, kurumsal yapısı güçlü ya da güçlenmekte olan firmalarla çalıştıklarını anlatıyor. Örnek olarak da Coca-Cola

Avrasya Afrika Grubu, Sanko, Lafarge, Kutay, TPAO gibi büyük ölçekli firmaların yanı sıra Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı) GAP İdaresi, çeşitli belediyeler ve meslek odalarını gösteriyor. Kutup Ayısı; AÇEV, ÇEKÜL, Buğday Derneği gibi sivil toplum örgütlerine de hizmet veriyor. “Sayısal olarak bakıldığında galiba inşaat sektörü öne çıkıyor” diyen Ünlü, şu sıralar, Sigur Ros-Kalyon-Kutay Konsorsiyumu tarafından üstlenilen KKTC İçme Suyu Temini Projesi’nin belgelenmesi çalışmalarına başladıklarının da bilgisini veriyor.

“Bize hitap eden sigorta yok!”

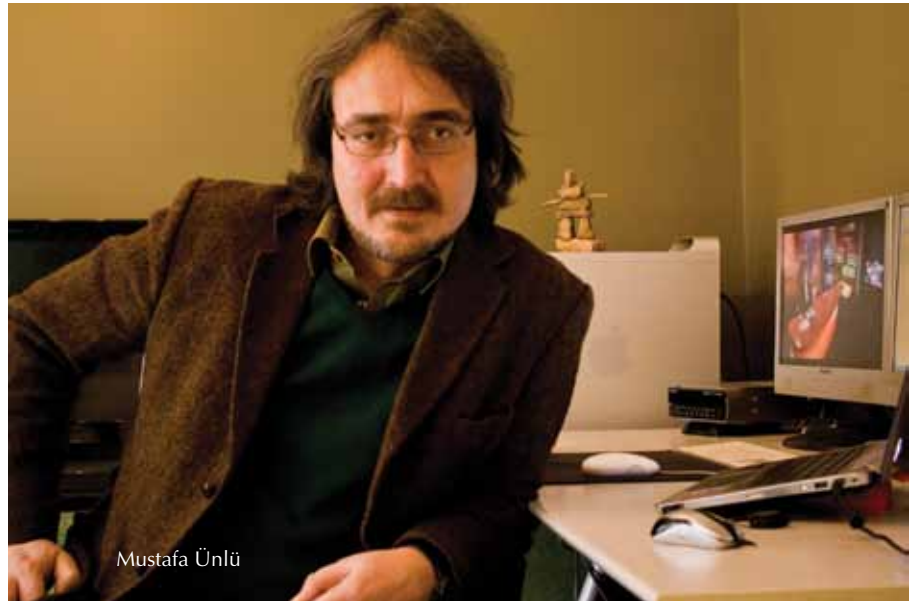
Veri koruma sigortası, Türkiye için yeni bir kavram. Zaten ülkemize de yeni geldi. Mustafa Ünlü, henüz yaptırmasalar da bu sigortayı çok önemli buluyor. “Her ne kadar arşivimizi farklı dijital ortamlarda tutuyor olsak da korunması, gerekirse kurtarılması konusunda destek almak çok önemli” diyor.

Ünlü, sahip oldukları elektronik donanımın tamamının ise çeşitli risklere karşı sigorta altında olduğunu belirtiyor. Ancak Ünlü, eksikliğini duydukları bir başka sigortaya şöyle dikkat çekiyor:

“Bildiğim kadarıyla Türkiye’de şu ana kadar hizmet projeleri sigortalanmadı. Diyelim ki bir film çekeceksiniz. Belli paralar alıp işe başlıyorsunuz. Ancak sonra başınıza beklenmedik bir felaket geliyor ve filmi bitiremiyorsunuz. İşte böyle durumlara karşı ABD’de, Avrupa’da teminat sağlayan sigortalar var. Sizi ya da projenize yatırım yapanları koruyor, kayıplarınızı telafi ederek projeyi tamamlamanızı sağlıyorlar. Bizim de gündemimizde şu an birkaç sinema filmi projesi var. Biz de bu tür sigortaları Türkiye’de de görmek istiyoruz.”

Kutup Ayısı imzalı belgesellerden bazıları

- * Kamyoncular / Kamyon şoförlerinin yaşamını anlatan belgesel film.
- * Yanan Mum - Ayla Dikmen / 80’li yılların ünlü pop müzik sanatçısı Ayla Dikmen’in yaşam öyküsü.
- * Vehbi Koç Belgeseli / Cumhuriyet tarihinin paralel Vehbi Koç’un yaşamını anlatan 5 bölümlük belgesel.
- * Cumhuriyetin Kraliçeleri / Cumhuriyet döneminin ilk güzellik yarışmalarını anlatan 4 bölümlük belgesel film.
- * 12 Eylül Belgeseli / Türkiye’nin 1971-1983 dönemini anlatan 9 bölümlük belgesel film.
- * Boğazi Düğümlenen Şehir / Boğazlardaki tanker trafiğini anlatan belgesel film.
- * Yerin Deprem Olursa / Bayındırlık Bakanlığı ve Toplu Konut İdaresi Başkanlığı için hazırlanan belgesel film.





Uğur Yücel, ilk kitabıyla Can Yayınları'nda!

Yağmur Kesigi

Uğur Yücel
Can Yayınları
152 Sayfa

Birbirinden güçlü filmlerde canlandırdığı sıra dışı karakterlerle bilinen Uğur Yücel, ilk kitabıyla edebiyat dünyasını selamlıyor. 1980'lerden bu yana kaleme aldığı öyküleri Yağmur Kesigi adı altında bir araya getiren Yücel, yazdıklarıyla yeni bir dönemin kapılarını aralıyor. Kuzguncuk'ta doğup büyüyen Uğur Yücel'in öyküleri, tamamen bu ruhu yansıtan nitelikte; İstanbul'daki bir balıkçı kasabasında geçen öyküler, her biri farklı dinden ve kültürden sayısız karakteri bağrına basıyor. Yahudiler, Ermeniler, Rumlar, Türkler ve her meslekten, her cinsten insan. Hepsini aynı şekilde acı çekiyor, aşık oluyor, yaşamak arzusuyla yoğrulup bükülüyor ve ölümle imtihanları her seferinde yürek burkuyor. Yağmur Kesigi, İstanbul'un eski sakinleriyle birlikte nasıl yaşandığını anlatırken, Uğur Yücel'in şiirsel ve eşsiz cümleleriyle tam bir cümbüşe dönüşüyor.



**Birand
Bir Ömür, Ardına
Bakmadan...**

Can Dündar
Can Yayınları
409 Sayfa

Geçen ay yaşamını yitiren usta gazeteci ve televizyoncu Mehmet Ali Birand'ın hayatı yine bir başka ustanın gazetecinin, Can Dündar'ın kaleminden okurla buluşuyor. Bundan kırk sene önce, dış haberleriyle Türkiye'ye Avrupa'nın gündemini getiren M. Ali Birand 32. Gün'le, yaklaşık otuz senedir dünyayı anlatıyordu. Yazdığı kitaplarla, çektiği belgesellerle yakın tarihimizin en önemli dönemlerine ayna oldu. Tabuları yıkarak Apo, M. Ali Ağça'yla; Thatcher, Mitterrand, Arafat gibi, yaşadıkları döneme damgasını vurmuş şahsiyetlerle röportajlar yaptı. Haber programları, otuz beş yılı bulan köşe yazarlığı, araştırmalar... Kazandığı sayısız ödül ve adının üstünde kopan fırtınalar... Dündar bu biyografi için, "Bu kitabı, sadece her gece ekrandan evlerinize konuk ettiğiniz bir ismin bilinmeyen dünyasını ele veren bir biyografi olarak değil, aynı zamanda zorluklar içinde yetişen bir insanın hayatla baş etme, zirveye yürüme yolculuğu" diyor.



**Türkiye'de
Anarşizm
Yüz Yıllık
Gecikme**

Barış Soydan
İletişim Yayınları
396 sayfa

Kökleri iki asır öncesine uzanan anarşizm, Türkiye'de ancak 1986'da yayımlanan Kara dergisiyle ve peşi sıra şekillenen anarşist hareketle varlık kazanabildi. Barış Soydan bu gecikmenin Türkiye ve Türkiye solu için anlamını araştırıyor. Soydan'ın akademisyenler, aktivistler, dönemin ve bugünün tanıklarıyla görüşmelerinden beslenen kitap, yakın dönem siyasi tarihimizi ve günümüzün öne çıkan konularını da daha önce ele alınmamış bir açıdan sunuyor. Tanıklıklarda, vicdani ret, LGBT, ekoloji gibi hareketlerin Türkiye'deki doğumunda ve yükselişinde anarşizmin payını görme şansı da buluyoruz. Peki, Türkiye'de muhalif sol söylemin zenginleşmesine katkı yapan anarşizm, neden yaygın bir siyasal harekete dönüşemedi? Soydan'ın sorularını yanıtlayan isimler, verdikleri cevaplarla Türkiye'de sol siyasetin dününe ve bugününe dair çok çarpıcı bir tablo ortaya koyuyorlar. Deneyimli gazeteci ve yazar Soydan Sabah Gazetesi'ndeki "etik" üzerine yazıları ile biliniyor.



**Ne Güzel Şey
Hatırlamak Seni
Genco Erkal'ın
Sesinden Nâzım
Hikmet Şiirleri**

*Ed. Güven Turan -
Raşit Çavaş*
Yapı Kredi Yayınları
224 sayfa

Yapı Kredi Yayınları ölümünün 50'nci yılında komünist şair Nâzım Hikmet'in seçme şiirlerini Ne Güzel Şey Hatırlamak Seni adlı kitapta buluşturdu. Ünlü oyuncu Genco Erkal'ın seslendirdiği 51 Nâzım şiiri de adlı kitapla birlikte satılıyor. Kitabın özgünlüğü Hikmet'in bütün kitaplarından, şiir serüveninin gelişim sürecini de gözetken, sevdâ, hasret ve siyasi şiirlerinden bir seçim yapılarak hazırlanması. Kitapta yer alan şiirleri dengeli bir şekilde seçmeye

özen gösterdiklerini ifade eden kitabın editörleri Güven Turan ve Raşit Çavaş, Genco Erkal'ın önerilerine de yer verdiklerini söylüyorlar. Nâzım Hikmet şiirlerinden bazıları ise şöyle: Hasret, Sesini Kaybeden Şehir, Mavi Gözlü Dev, Minnacık Kadın ve Hanımelleri, Karıma Mektup, Ne Güzel Şey Hatırlamak Seni, Karlı Kayın Ormanında, Ceviz Ağacı, Mavi Liman, Kara Haber ve Henüz Vakit Varken Gülüm.

Bank Asya ile Güven Altında Büyüsün!



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



0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

LUBRENN
TV Ünitesi

TL

FLATLED
LED TV

TL

ALVELINA
Ayaklı Lampa

TL

LUCENTA
3'lü Koltuk

TL

TANELZİ
Sehpa

TL

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

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

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.