

Her Risk Sigortalanabilir



Risk yönetimiyle her sektöre uygun sigorta var

Küçük önlemlerle hem riskleri hem de primleri düşürün

Şirketler için risk yönetiminin püf noktaları

- Gezi Parkı eylemlerinin sigortaya etkisi
- Çin'e mevduat sigortası geliyor
- Nakliyat sigortasıyla ilgili merak edilenler



"Fiyat rekabeti yapan değil fark yaratan kazanacak"

Musa Ülken, Anadolu Sigorta Genel Müdürü



Available on the
App Store



Güneş Sigorta

iPhone ve iPad uygulaması yayında!

Uygulamada profil oluşturan

her 50. sigortalımıza iPad ve iPhone 4/4s

uyumlu dock hediye!



GÜNEŞ SİGORTA

"Değerlerimizin Sigortası"



“OKULA DEVAM” EĞİTİM SİGORTASI

*BAŞLANGIÇTAN
MEZUNİYETE,
EĞİTİM GÜVENCEDE...*

Hayatta yaşanabilecek olumsuzlukların, çocuklarımız için büyük özenle oluşturduğumuz eğitim standardını aşağıya çekmesine izin vermeyelim. “Okula Devam” Eğitim Sigortası sayesinde, beklenmedik durumlarla ortaya çıkabilecek olumsuz koşullarda bile çocuklarımız eğitimlerine devam etsinler.





EDİTÖR

Herkes Mersin'e giderken

Bazı BES şirketlerindeki küçülme dikkat çekse de çok da şaşırtıcı değil. Bu şirketlerin bazıları üç yıl önce yatırımlarını hayat sigortacılığına yönlendirmişti. O dönemdeki marjlar bile az olduğundan, BES satışından bir emeklilik şirketinin para kazanması, uzun yıllara yayılarak mümkün olabiliyordu.

Yeni yılla birlikte uygulamaya geçirilen ve katkı payları üzerinden yapılan kesintileri yüzde 2 ile sınırlayan yönetmeliğin yürürlüğe girmesiyle birlikte, emeklilik şirketlerinin bu işten, uzun vadede bile para kazanma olasılığı iyice azalmış gözüküyor.

Devlet katkısının da aynı dönemde başlamış olması nedeniyle, emeklilik şirketleri bu rüzgardan yararlanmak istediler. Ne de olsa rekabette geri kalmayı kimse istemez.

"Ben oynamıyorum"

Birinci çeyrek sonuçları gelmeye başladığında resim, emeklilik şirketleri tarafından daha rahat görülmeye başlandı. Ve ilk olarak, diğer masraf azaltıcı önlemlerle birlikte Ergo, "Ben artık oynamıyorum" dedi.

Aslında bu gelişmenin hemen yılbaşında olmasını bekliyorduk, üstelik sadece Ergo değil, banka satış kanalı olmayan diğer şirketlerde de benzer kararlar çıkması konuşuluyordu.

BES ürünlerini satış ekibi/acente kanalı üzerinden satmak gerçekten pahalı bir yöntem. Dört yıllık bir üniversite mezununu işe alacaksınız, maaş, yol ve yemek parası vereceksiniz, bir de mutlaka SGK'sını doğru olarak ödeyeceksiniz. Bitmedi, minimum bir haftalık bir eğitime alıp, BES mevzuatını öğreteceksiniz ve EGM'nin açtığı sınavdan sonra, başarılı olup BES sertifikası olanlara bu ürünlerin satışını yaptırmaya başlayacaksınız. Yapılan satışlar üzerinden de satışç/acenteye ayrıca komisyon, ödül vb. vereceksiniz.

Kapıda kuyruklar oluşmadı

Bu satış kanalını kullanmazsanız müşterilere ulaşmak/satış yapmak zorlaşıyor. Emeklilik şirketlerinin önünde, BES yaptırmak için sıraya girmiş vatandaşlar görmediğimiz sürece de bu kanala ihtiyaç var.

Anlayacağınız her şey pahalı ama katkılardan elde edilen gelirler yeterli değil. Bir yandan devlet katkısı ile hareketlenen bir pazar, bir yandan sattıkça para kazanamayan emeklilik şirketleri.

BES'in son çıkan yönetmeliğinde, uzaktan satış (çağrı merkezi/internet) ile ilgili düzenlemeler yapılacağı yazıyor. Bununla ilgili düzenleme hazırlanır ve yürürlüğe girerse, bu satış kanalında canlanma olabilir. Bunun dışındaki seçeneklerde, banka iştiraki olmayan emeklilik şirketlerinin işi kolay gözüküyor.

Emeklilik şirketleri, bankası olsun olmasın, "Ne yapar da satışlarımızı hayat sigortalı satışlarıyla dengeleyebiliriz?" diye çareler aramaya başladılar bile. Özellikle risk ağırlıklı ürünlerde kar marjının ve vergi avantajının yüksek olması, emeklilik şirketlerini bu alana yönlendirebilir. Buradaki sorun ise şu, şirket kadroları bu ürünleri satmaya hazır mı?

Acaba bazı emeklilik şirketleri, emeklilik satmayarak, bu önlemleri mi almak istediler? Yine bu emeklilik şirketleri erken hareket ederek, akıllı mı davrandılar?

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşlın

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
Serap Sürmeli, Celalettin Kafesoğlu,
Abdullah Çetin, Murat Soral

Reklam Rezervasyonu
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 Büyükdere / İstanbul

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

Haberler

26

Sigortalı olmayacak risk yok, riskle orantılı fiyat var
Her sektöre uygun sigorta var

32

Önlemez risklere sigorta şart!

Sigorta brokeri ve risk yönetim uzmanı Cenk Ecevit ile söyleşi

60

Gezi Parkı ile 'iş kaybı' gündemde

64

Karadenizli tutuyor, Erzincanlı satıyor

Şişli Balıkçısı Yusuf Yıldız, "Bu devirde sigortasızlık olmaz!" diyor

Söyleşi

32

"Fiyat rekabeti yapan değil fark yaratan kazanacak"

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken

"Yazar olmasaydım dansçı olurudum"

Çağdaş Türk edebiyatının çınarlarından Ayşe Kulin ile söyleşi



50

52

BKM-sigortacı işbirliğine Express katkı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdürü Soner Canko

Dünya

20

Sigortacı maaşları tepki topluyor

Psikolojik risklerle savaş etkisiz

Koruma sigortasına rekor şikayet

İsviçre ve ABD siber ordular kuruyor

Çin'e mevduat sigortası geliyor

Yazarlar

16

Hisse mi aldı, hisse mi aldırdı?

Kayhan Öztürk'le Sigorta Kulisi

25

Ne zaman referans istenir?

Ali Savaşman

46

Nasıl bir risk yönetimi?

Zeynep Turan

56

En avantajlı BES nasıl seçilir?

Dalkan Delican

58

Nakliyat sigortasıyla ilgili merak ettikleriniz...

Musa Günaydın

Life Style



64

Atradius'un dümeninde bir dalgıç var!

Atradius Genel Müdürü Taner Işık hem sporda hem mutfakta iddialı



**100 LİRANIZI
125 LİRAYA
ALİYORUZ!**

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.

Anadolu Hayat Emeklilik 23 yaşında

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE), 23'üncü kuruluş yıldönümünü Beykoz'daki Saklıköy Country Club'da düzenlediği piknikle kutladı. Çalışanların aileleriyle birlikte katıldığı piknikte; 15, 20 ve 25 yılını dolduran çalışanlara hizmet hatıraları verildi. Etkinlikte bir konuşma yapan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, tüm çalışanlara gösterdikleri yüksek performans ve çalışma azmiyle Anadolu Hayat Emeklilik'i başarıya taşıdıkları için teşekkür etti. Uğurlu, Anadolu Hayat Emeklilik'in müşterileri, çalışanları ve sosyal paydaşlarıyla büyük bir aile olduğunu, çalışanlarını çeşitli sosyal aktivitelerde bir araya getirerek takım ruhunu güçlendirmeyi önemseydiğini ifade etti. Mete Uğurlu

sözlerini şöyle sürdürdü: "Anadolu Hayat Emeklilik olarak bizi başarıya götüren en önemli stratejik gücümüz; donanımlı, nitelikli ve gelişime açık insan kaynağı-mızdır. Bugüne kadar elde ettiğimiz başarılarla yenilerini ekleyerek, geleceğe hep birlikte emin adımlarla yürüyeceğimize inancım tam. Sizin de desteğinizle bireysel emeklilik sistemini



büyük bir inanç ve güvenle anlatmaya devam edeceğiz, sektördeki öncü konumumuzu sürdürerek daha nice böyle güzel kutlamalarda bir araya geleceğiz."

AvivaSA'dan Geri Ödemeli Hayat Sigortası

AvivaSA, geleceğini bugünden düşünerek harekete geçmek isteyenler için ideal bir ürün sundu. "Geri Ödemeli Hayat Sigortası" ürününe sahip olanlar, sigorta süresince kendilerini ve sevdiklerini güvence altına alırken, sigorta süresi dolduğunda ödedikleri primleri geri alıyor. AvivaSA'nın yeni bir sigortacılık anlayışıyla satışa sunduğu Geri Ödemeli Hayat Sigortası'nda sigorta süresi katılımcının tercihi göre 12-20 yıl arasında belirlenebiliyor. Bu süre içinde, vefat veya kaza sonucu vefat gibi beklenmeyen bir durum oluştuğunda, poliçe başlangı-

cında karşılıklı olarak belirlenen teminat tutarı lehtara ödeniyor. Belirlenen süre içinde vefat durumu oluşmadığı takdirde ise AvivaSA, tahsil ettiği primlerin tamamını poliçe sahibine geri ödüyor. Ürünün teminat tutarı aylık minimum 30 dolardan başlıyor. Sigortalıları enflasyona karşı korumak için teminat ve primlerin yabancı para cinsinden belirlendiği Geri Ödemeli Hayat Sigortası'nda ödemeler aylık, üç aylık, altı aylık veya yıllık olarak yapılabilir.



İtalya Cumhuriyeti kutlamasının sponsoru Generali oldu

Generali Sigorta, 31 Mayıs'ta İstanbul'daki İtalya Başkonsolosluğu'nun, İtalya Cumhuriyeti'nin kuruluşunun 152'nci yılı şerefine düzenlediği etkinliğe sponsor oldu. Konsolosluğun bahçesinde bulunan Venedik Sarayı'nda ağırlanan konuklar, saat 19'da başlayan kokteyle katılıp, gece boyu keyifli müzik ve dans gösterileriyle eğlendiler. Etkinliğe katılan 2 binden fazla konuk, İtalyan mutfağının birbirinden lezzetli yemeklerini tattı. Yemeklerden, müziğe tam anlamıyla İtalya esintisi yaşanan kutlamada Generali Sigorta Genel Müdürü Mine

Ayhan, Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Kapkın, Teknik ve Reasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dr. Uğur Özer, Pazarlama ve İletişim Departmanı Müdür Yardımcısı Belgin Doğrul, İstanbul Bölge Müdürü Fatma Pekinbaş ve diğer şirket yöneticileri Generali Sigorta'yı temsil etti. Generali Sigorta, organizasyon alanında bulunan tanıtım masasıyla etkinliğe katılan konuklara ürün ve hizmetleri hakkında bilgi verdi, hazırladığı promosyonları dağıttı.



EMEKLİLİĞİNİZE
75
%

**HOŞ GELDİN KATKISI BİZDEN,
%25 katkı devletten.**

EMEKLİLİĞE ÇOK VAR DEMEYİN!

YENİ NESİL EMEKLİLİK'LE TANIŞMAK İÇİN SİZİ DE TEB ŞUBELERİ
VE ACENTELERİMİZE BEKLİYORUZ.



Başarılı acenteler Barselona'yı gezdi

Anadolu Sigorta, başarılı acentelerini Barselona seyahatiyle ödüllendirdi. 15-18 Mayıs tarihleri arasında yapılan Barselona seyahatine; portföy büyüklüğü ve kârlılığı, finansal risk seçimi, çapraz satış ve yeni müşteri edinimi, hizmet yılı gibi çeşitler kriterlere göre 2012'yi yüksek başarıyla tamamlayan 32 acente katıldı. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, Acenteler ve Kanal Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Acenteler ve Kanal Müdürü Macit Bal ile Kurumsal İletişim Müdürü Berna Ergüntan da acentelerin buluşmasına eşlik etti.

Seyahat esnasında acenteler, şehrin turistik yerlerini gezme, sembol nite-



liğinde dünyaca ünlü mimari eserleri yerinde görme, İspanyol kültürünü

tanıma ve hep beraber hoşça vakit geçirme fırsatı buldu.

Müşteriler Anadolu'dan memnun

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'nin (TMME) 2012 yılı dördüncü çeyrek sonuçlarına göre Anadolu Sigorta, sektöründe müşteri memnuniyetinde lider marka oldu. İstanbul Swissotel'de 23 Mayıs 2013'te yapılan törenle sahiplerini bulan Türkiye Müşteri Memnuniyeti Ödülleri'nde Anadolu Sigorta, 2012 yılı müşteri memnuniyeti birinciliğinin yanı sıra kendi sektöründe son 3 yıldır arka arkaya lider marka olmasından dolayı "Sürdürülen Başarı Ödülü"nü de sahibi oldu. Törende, Sürdürülen Başarı Ödülü'nü Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, 2012 yılı birincilik ödülünü ise Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu aldı. Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi 2012 yılı dördüncü çeyrek sonuçları, 81 ilden 10 bin 969 tüketiciyle bilgisayar destekli telefon anketi (CATI) yapılarak ve özel ekonometrik analiz modeliyle belirlendi. Araştırmada



müşteri beklentisi, algılanan kalite, algılanan değer, müşteri memnuniyeti, müşteri şikayeti ve müşteri bağımlılığı gibi kriterler ölçüldü.

Araştırma sonuçlarını değerlendiren Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "Aldığımız bu sonuç bizi fazlasıyla gururlandırdı. Gösterdiğimiz müşteri odaklı yaklaşımın bu şekilde geri dönüşlerini almaktan son derece mutluyuz. Anadolu Sigorta çatısı altında Türkiye'nin dört bir yanında hizmet sağlayan tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum" dedi.

TSB'ye deneyimli yönetici

Türkiye Sigorta Birliği'nde (TSB) bireysel emeklilik, hayat sigortaları, aktüerya ve istatistik bölümünden sorumlu Genel Sekreter Yardımcısı olarak Kerem Özdağ atandı. 20 Mayıs 2013 tarihi itibarıyla görevine başlayan Kerem Özdağ, daha önce Sampo Japan Sigorta'da aktüerya müdürü olarak çalışıyordu.

Profesyonel iş hayatına Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Denetleme Kurulu bünyesinde sigorta denetleme aktüer yardımcısı olarak başlayan Özdağ, daha sonra aynı kurumda sigorta denetleme aktüeri olarak çalıştı. Ardından Ernst & Young Danışmanlık ve Denetim şirketi bünyesinde aktüerya müdürü olarak görev yaptı.

Hacettepe Üniversitesi İstatistik Bölümü'nden 1998 yılında mezun olan Özdağ, yüksek lisans eğitimini ABD'deki Boston Üniversitesi Aktüerya Bilimleri Bölümü'nde tamamladı.

**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

Groupama'dan çocuklara özel etkinlik

Groupama, her yıl mayıs sonu-haziran başında kutlanan ve 2013'te üçüncüsü düzenlenen "Sigorta Haftası"nda çocuklara yönelik bir etkinlik gerçekleştirdi. 1 Haziran'daki etkinliğe katılan Groupama İstanbul çalışanları ve Groupama İstanbul acentelerinin çocukları, hem eğlendiler hem de sigorta konusunda ilk eğitimlerini aldılar. Yaklaşık 50 yetişkin ve 5 ile 10 yaş arası 40 çocuğun katıldığı etkinlikte, çocuklara "sigorta nedir" sorusunun cevabı en yalın haliyle anlatıldı. Etkinlikte palyaço ve sihirbaz eşliğinde eğlenen çocuklara renkli, sürpriz hediyeler de dağıtıldı. Sigorta

Haftası ile ilgili konuşan Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, "Ülkemizde sigorta bilinci giderek artıyor. Ancak henüz istediğimiz seviyelerde değil. Dolayısıyla Sigorta Haftası kapsamında her zaman olduğu gibi bu yıl da bilincin yerleştirilmesine yönelik



çalışmalar yürütüyoruz. Sigorta bilincini çocuklarımıza aşıyoruz" dedi.

Acenteler "Ciao Milano" dedi

Ray Sigorta, acentelerini kazan-kazan prensibi doğrultusunda düzenlediği kampanya ile Avrupa ve İtalya'nın en zengin şehri Milano'da ağırladı. 1 Şubat-31 Mart tarihleri arasında gerçekleşen "Ciao Milano" kampanyasında başarılı olan acenteleriyle Milano'da bir araya gelen Ray Sigorta ailesi keyfi bir tatil geçirdiler. Gösterdikleri yüksek performans ve elde ettikleri başarı sonucunda Milano Gezisiyle ödüllendirilen acenteler, Milano'nun simgesi olan dünyanın en büyük Gotik tarzındaki katedrali Duomo di

Milano'yu, Milano'nun kalbi dünyanın en eski alışveriş merkezlerinden biri olan Galleria Vittorio Emanuele II ve dünyanın en büyük tiyatro binalarından La Scalayı keşfettiler. Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi ve Satış Direktörü Anıl Rasih Gülcen; "Ray Sigorta acentelerinin kampanya dönemindeki başarılarını taçlandırmak ve acentelerimizle birlikte önümüzdeki dönem için enerji



toplamak üzere Milano'da bir araya geldik. Acentelerimizle kurduğumuz güçlü bağ ve verimli işbirliği ile Ray Sigorta olarak her yıl büyümümüzü sürdürüyoruz" dedi.

Ray'dan sanata destek

ESSL Orta ve Doğu Avrupa Sanat Ödülü (ESSL Art Avarđ CEE) bu yıldan itibaren Türkiye'de de verilmeye başladı. 2013 yılında 500'den fazla sanat öğrencisi; çizim, resim, enstalasyon, fotoğraf ve yeni medya mecralarında yarattıkları eserleriyle başvurdu. Yarışmaya katılan ülkelerden ve Avusturya'dan gelen uzmanlardan oluşan jüri, 500'ü aşkın başvuru arasından, her ülkeden 10 adaydan oluşan bir kısa liste

oluşturdu. Türkiye'de 29 Mayıs'ta düzenlenen açılış gecesinde Ray Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu tarafından etkinliğin ödül alan iki sanatçısından birine VIG Special Invitation Özel Ödülü verildi. Şişmanoğlu, "Köklü geçmişinde her zaman sanat ve kültür projelerini destekleyen ve bunu bir gelenek haline getiren VIG, özellikle genç sanatçıları destekle-



meye devam ediyor. Kültür sanata olan desteğimizi ve farklı kültürleri bir araya getirme çabamızı önümüzdeki dönemde de artırarak sürdüreceğiz" dedi.



Size de bir şey olmasın, işinize de...

İşyerinizde her şey sular altında kalabilir,
raflar devrilebilir ya da soğutucunuzun
camı kırılıp ürünleriniz bozulabilir.
Bu saydıklarımızın hiçbirini dert etmenize
gerek yok. Çünkü her türlü beklenmedik
durumda, Liberty Sigorta daima yanınızda.

Liberty Sigorta'nın her iş koluna özel paketleriyle
size de bir şey olmasın, işyerinize de.

www.libertysigorta.com.tr

Liberty Sigorta A.Ş.

Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdenez Cad. No:13 Kat:3 34768 Ümraniye - İstanbul / Tel: (216) 636 57 57 Faks: (216) 586 60 00



Liberty
Sigorta.

'Güneş Mobil' iPhone ve iPad'de

Güneş Sigorta, iPhone ve iPad için geliştirdiği mobil aplikasyonu 'Güneş Mobil' ile sigortacılık işlemlerini sigortalılarının cebine taşıyor. Kullanıcılar, hasar bildirimini ve takibini aplikasyon üzerinden yapabilirken, poliçe bitim tarihlerinden 3 gün önce de Güneş Mobil tarafından uyarılıyor. Kaza Tespit Tutanağı'nı Güneş Mobil ile cihazlarına indiren kullanıcılar, herhangi bir hasar anında bildirimlerini, fotoğraflarıyla birlikte Güneş Sigorta'ya kolaylıkla iletebiliyor. Sigortalılar ayrıca, hasar dosyalarıyla ilgili güncellemeleri ve son durumu da aplikasyon üzerinden takip edebiliyor. Güneş Sigorta, Güneş Mobil ile poliçe bilgilerinden anlaşmalı servis/hastanelere, ürün bilgilerinden en yakın acentelere kadar her türlü detaya hızlıca ulaşabilme imkanı sunar, aplikasyonda profil oluşturan

sigortalılarını, poliçe yenilemek için tarih takip etme stresinden de kurtarıyor. Aplikasyon sigortalıları, poliçe bitim tarihinden 3 gün önce uyarıyor. Kullanıcılar, Güneş Mobil ile ayrıca kaza anında yapılması gerekenler, Güneş Sigorta'ya ilişkin duyurular, acil çağrı telefonları gibi bilgilere sahip olabiliyor. Aplikasyon AppleStore'dan ücretsiz olarak indirilebilirken Güneş Sigorta uygulamada profil oluşturan her 50'nci sigortalısına, iPhone 4/4S ve iPad uyumlu dock hediye ediyor.



TAYK'ın şampiyonu yine Güneş ekibi

Güneş Sigorta Yelken Takımı, 2012 yılında gösterdiği üstün performansla, denizlerin ligi sayılan Denizbank TAYK (Türkiye Açıkdeniz Yarış Kulübü) Trofesi IRC 3 sınıfında şampiyon oldu. Takım, 2012 sezonuna ait kupasını, 23 Mayıs Perşembe akşamı Fenerbahçe Faruk Ilgaz Tesisleri'nde düzenlenen ödül töreninde teslim aldı. 17 yarıştan oluşan Denizbank 2012 TAYK Trofesi IRC3 kategorisinde birinciliğe adını yazdıran Güneş Sigorta Yelken Takımı, 2010 ve 2011 yıllarındaki unvanını koruyarak, kupayı üçüncü kez evine getirmiş oldu.

Liberty, Twitter'dan canlı yanıtladı

Liberty Sigorta, sosyal medya kullanıcılarını sigorta hakkında bilgilendirmeye devam ediyor. Şirket, 'Sigorta Haftası' kapsamında 28 Mayıs'ta Twitter hesabı üzerinden gerçekleştirdiği anında soru-cevap uygulaması 'Liberty'ye Sorun' ile Twitter kullanıcılarının sigorta hakkındaki merak ettiği soruları cevaplandırdı. 28 Mayıs 2013 tarihinde 11:00-12:30 saatleri arasında Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin ve Liberty Sigorta Hasar ve Teknik Departmanı yöneticilerinin katılımıyla Liberty Sigorta'nın resmi Twitter hesabından gerçekleştirilen canlı oturumda, tüketicilerin sigorta hakkında merak ettiği tüm sorular cevaplandırıldı.

Yanıtların canlı olarak verildiği otu-

rumda sorular; sigortanın önemi, nelerin sigortalanabileceği, sigorta yaptırırken dikkat edilmesi gereken durumlar, çeşitli sigorta ürünleri ve hasar sonrası hizmet konuları üzerinde yoğunlaştı. 2012 yılından beri Facebook ve Twitter'da aktif olarak yer aldıklarını, bu mecralar aracılığıyla bireylere önlem alma yaklaşımını ve sigortacılığın temel prensipleriyle ilgili bilgileri aktardıklarını söyleyen Ragıp Yergin, sosyal medya üzerinde çeşitli yenilikçi uygulamaları da hayata geçirdiklerini belirtti.



Türe'ye bir görev daha

Yıldırım Türe, ERGO Emeklilik ve Hayat'ın yeni genel müdürü oldu. Yıldırım Türe, Çukurova Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra, meslek hayatına 1991 yılında Yapı Kredi Sigorta'da başladı. 1991- 2009 tarihleri arasında çeşitli bölümlerde görev yapan Türe, geçen yılın sonunda ERGO Türkiye'ye Satış ve Pazarlamadan sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak atanmadan önce, Yapı Kredi Sigorta Acenteler ve Bölgeler Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdürüyordu.

Türe, aynı zamanda ERGO Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra üyeliği görevine de devam edecek.

Bireysel emeklilik birikimleriniz

ALTIN değerinde



En geniş fon yelpazesiyle sektörüne
fon büyüklüğünde* liderlik eden
Anadolu Hayat Emeklilik'ten yine bir ilk:

AHE Altın Fonu

Emeklilik birikimleriniz altın fiyatlarına
bağlı olarak değerlendirilsin.

*07.06.2013 tarihli Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre

Herkese İyi Gelecek



Sigortacıların hedefinde yeni nesil var

Bu yıl ikincisi kutlanan Sigortacılık Haftası'nda sektör temsilcileri sigorta bilincinin artırılması için gençleri hedefliyor. Bu çerçevede film ve resim yarışmaları düzenlendi. Okullarda sigortacılıkla ilgili bir ünite hazırlanması da öneriliyor.

Sigorta bilincinin artırılması amacıyla Hazine Müsteşarlığı, TOBB ve Türkiye Sigorta Birliği'nin desteğiyle 27 Mayıs - 2 Haziran 2013 tarihleri arasında gerçekleştirilen Sigortacılık Haftası, Türkiye'nin dört bir yanında çeşitli etkinliklerle kutlandı. Bu yıl ikincisi düzenlenen Sigortacılık Haftası İstanbul'da gerçekleşen "Motorlu Taşıtlar" konulu II. Ulusal Sigorta Sempozyumu ile başladı. Sempozyumda kasko ve trafik sigortalarındaki yeni düzenlemelerle ilgili sorunlar ve çözüm önerileri ele alındı.

Sempozyumun açılışında konuşan Başbakanlık Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş, sigorta bilincinin tabana yayılması hedefi ile çeşitli etkinliklerin düzenleneceği Sigorta Haftası'nın sektör ve vatandaşlar açısından faydalı olmasını diledi. Aktaş, "Sigorta Haftası'nın açılışını motorlu taşıt sigortalarıyla yapıyoruz. Ülkemizde toplam prim üretiminin yüzde 42'sini oluşturan bu alanda, bilgi işlem altyapısından serbest tarife, tedavi giderlerinden Güvence Hesabı'na kadar pek çok düzenleme yapıldı. Ancak son dönemde çeşitli medya kuruluşlarında yer alan haberler, primlerin aşırı yükseldiğine işaret ediyor. 30 sigorta şirketinin faaliyet gösterdiği piyasada yüksek ve düşük fiyatlar bulabilmek mümkün. Bu noktada vatandaşlarımıza araştırma yapmalarını tavsiye ediyorum" dedi.

Türkiye'nin 2023 hedeflerine ulaşabilme-

si için sigortacılık sektörüne önemli görevler düştüğünü söyleyen TSB Başkanı Recep Koçak ise sözlerini şöyle sürdürdü:

"Sektörümüz henüz beklenen seviyeye ulaşmış değil. Sigorta bilincinin oluşturulması için gelecek nesillerin eğitilmesi gerekiyor. Ancak

aileler sigorta konusunda yeterli bilgiye sahip olmadığı için bu eğitim evde verilemiyor. Okullarda ise sigortanın ne anlama geldiği öğretilmiyor. Milli Eğitim Bakanlığı'nın oluşturacağı sigortacılık ile ilgili bir ünitenin Sigortacılık Haftası'nda okutulmasının, sigorta bilincinin oluşturulmasını destekleyeceğine inanıyoruz."

Koçak, sektörün 2012 yılında GSYİH'nin yüzde 30'una tekabül eden 39.2 trilyon TL'nin teminat altına aldığını belirterek "Öncelikli hedefimiz sigortayla tanışmamış kitleye ulaşmak ve sigortanın bir ihtiyaç olduğunu anlatabilmek" dedi. Sigorta bilincinin oluşturulması için gelecek nesillerin eğitilmesi gerektiğini vurgulayan Recep Koçak sözlerine "Sigortacılık Haftası kapsamındaki çalışmaların sadece birlik olarak değil topyekûn sektör olarak birlikte uygulan-



Recep Koçak

ması gerektiğine inanıyoruz" şeklinde devam etti.

Sempozyumu Düzce'de Yangın Sigortaları Bilgilendirme ve Tanıtım Semineri ve ardından TARSİM'in desteğiyle Sakarya'nın Geyve ilçesinde gerçekleşen Sigorta Şenliği takip etti. SEGEM tarafından ilkokul öğrencilerine yönelik "Çocuk Gözüyle Sigorta" konulu bir resim yarışması ve TSB'nin desteğiyle "Tasarruf ve Sigorta Bilinci" konulu kısa film yarışması da düzenlendi. Yarışmaya katılan 96 film arasından seçilen filmlere ödülleri düzenlenen bir törenle takdim edildi.

SEGEM tarafından düzenlenen "Çocuk Gözüyle Sigorta" konulu resim yarışmasının ödülleri de İstanbul'da düzenlenen törenle sahiplerini buldu. TSB Basketbol Turnuvası'nın galibi ise Anadolu Hayat Emeklilik oldu.

SİGORTACILIKTA
BİR İLK!

VALE GÖNDEREN KASKO SADECE EUREKO SİGORTA'DA!

Eureko Vale Hizmeti ile yürür haldeki hasarlı aracınız kapınızdan alınır, tamir işlemleri bitince adresinize teslim edilir.



Hisse mi aldı, hisse mi aldırdı?

İstanbul Karaköy'deki Bankalar Caddesi'nin devamı niteliğindeki Fındıklı, eskiden sigorta şirketlerinin merkeziydi. Birçok sigorta şirketinin genel müdürlük binası burada faaliyet gösteriyordu. Güven Sigorta, Ankara Sigorta, Genel Sigorta, Generali Sigorta, Şeker Sigorta (Liberty), AXA, Aksigorta, TEB Sigorta, ING Emeklilik ve şu anda adını hatırlayamadığım birçok şirketin genel müdürlüğü Fındıklı'daydı. Bu bölgede turizm yatırımları öne çıkınca sigorta şirketleri birer birer taşınmaya başladı. Fındıklı'daki gayrimenkullerini yüksek fiyattan satıp sermaye ihtiyaçlarını karşılama fırsatı buldular. Önce Ankara Emeklilik taşındı. Ardından Güven Sigorta... Generali Sigorta, Liberty, Mapfre derken şimdi de Aksigorta bu bölgeden çıkma kararı aldı. Aksigorta Genel Müdürlüğü binası, otele dönüştürülmek üzere 72 milyon dolar bedelle İlhanedan Otelcilik ve Turizm tarafından satın alındı... Rakiplerinden her zaman bir adım önde olan Akıllı Yaşam dergisinin kulis sayfasında bu gelişme aylar önce yer almıştı. Hatta bu haberden sonra Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Keşke satılsa. Ben Genel Müdür olarak satılmasını isterim ama öyle bir niyetleri

yok. Varsa da benim haberim yok" demişti... Bu konuşmanın üzerinden kısa bir süre geçtikten sonra ani bir gelişme oldu ve bütün dünya borsalarının düştüğü bir dönemde Aksigorta hisseleri yükselişe geçti. Borsa Gündem'in editörü arkadaşlar bana "Aksigorta'da neler oluyor" diye sorduklarında, aklıma daha önce yazdığımız genel müdürlük binası satışı geldi. Ardından da Uğur Gülen'in yukarıdaki açıklaması... Satış kararı açıklandıktan sonra arkadaşlar, "Uğur Gülen hisse mi aldı, yoksa aldırdı mı" diye takılınca ben de yazmak istedim. Bu arada küçük bir ayrıntıyı daha aktarayım: Aksigorta, genel müdürlük binasını 72 milyon dolara satsa da nihai kazancının daha yüksek olduğu konuşuluyor. Kurların yükselmesiyle birlikte TL'ye dönmüş ve bu hareketle ekstra 4



milyon lira daha kazanmışlar...

Düşünsenize, şirketlerin kâr etmekte zorlandığı, bırakın 4 milyon lirayı 4 bin liranın bile önemli olduğu bir dönemde Aksigorta sürpriz bir kazanç sağlamış oldu.

Artık yorum sizin: Çifte kavrulmuş fındık mı yoksa bir taşla iki değil beş kuş vurmak mı?..

Sermaye 6 milyon, 3 aylık zarar 3.5 milyon!

Sigorta şirketlerinin üç aylık bilançoları açıklandı. Bazı şirketlerin mali tablolarında geçen yıla göre düzelme var. Bazılarında ise durum ciddi. Daha önce yazdığımız bazı haberlerle ilgili "şirketlerin itibarını zedeleyebileceğimiz" konusunda nazikçe uyarıldık. Bu yüzden

şirket ismi yazmayacağım... Ama tekrar soruyorum, ödenmiş sermayesi 6 milyon lira olan bir şirket, daha yılın üç ayında 3 milyon 453 bin lira zarar ederse ayakta kalabilir mi? Aynı dönemde prim üretimi 9 milyon 900 bin lira olan şirketin özkaynağının 502 bin liraya gerilediği

görülüyor. Söz konusu şirketin özkaynak karlılığı (net kâr/özkaynaklar) ise yüzde 687 eksi. Sizce bu rakamlarla ilgili yorum yazmaya gerek var mı? Örnekleri çoğaltmak mümkün ama sektörün menfaatleri için şimdilik bu kadarıyla yetinelim...

İhtiyaç sonunda **KIRINIZ!**



Gerçek ihtiyaçlarınız için **3 ay ömürlü İHTİYAÇ KART!**

Limitinizi belirleyin; evlilik, eğitim, evinizin ihtiyacı oldukça 36 aya varan vadelerle ödeyin, işlemleri tek ekstre üzerinden izleyin. İhtiyacınız bitince de kartınızı kırın gitsin; boşu boşuna borçlanma riskine girmeyin.



KUVEYTTÜRK
SAĞLAM BANKACILIK

www.ihtiyackart.com.tr
444 0 123

Yapı Kredi Sigorta'dan dört köşelük koruma sigortası

Yapı Kredi Sigorta'nın yeni ürünü 'Dört Köşe Koruma Sigortası', sorumluluk sigortalarına yeni bir soluk getiriyor. Bu sigortayı alanlar tek poliçeyle 4 farklı güvenceye sahip oluyor. Üstelik çok daha uygun primlerle...



Dünyada yaygın olarak kullanılan sorumluluk sigortalarıyla Türkiye'nin tanışması yeni sayılır. Sigorta sektörünün gelişmesi ve büyümesinde önemli katkılar sağlaması beklenen sorumluluk sigortalarının Türkiye'de önemli bir ihtiyacı da karşılaması bekleniyor. Avrupa Birliği (AB) müzakerelerine paralel Türkiye'de uygulanma süreci hızlanan bu sigorta, özünde bireylerin sorumlulukları nedeniyle başkalarına verdiği zararları tazmin ediyor. Konuyla ilgili yasal düzenlemeler ve altyapının tamamlanmasının ardından sigorta şirketleri birbiri ardın-

dan sorumluluk sigortası poliçelerini müşterilerinin kullanımına sunmaya başladı. Yapı Kredi Sigorta da bu doğrultuda tasarladığı 'Dört Köşe Koruma Sigortası' ürünüyle fark yaratmayı amaçlıyor.

Yapı Kredi Sigorta, bu poliçeyle daha önce sigortayla tanışmayan bireylere ulaşmayı hedefliyor. 2012'nin haziran ayında oluşturulan ürünün tasarımında daha çok bireylerin ihtiyaçları göz önünde bulundurulmuş. Yapı Kredi Sigorta yetkilileri, "Bireylerin günlük hayatlarında karşılaşılabileceği riskleri tek bir ürün ve uygun primlerle teminat altına almayı hedefledik" diyorlar.

Tek poliçeyle çoklu koruma

Peki Dört Köşe Koruma Sigortası hangi riskleri kapsıyor? Bu poliçenin en önemli özelliği, sigortalıların farklı riskler için ayrı ayrı poliçe yaptırmasına gerek olmaması. Tek bir poliçeyle birden fazla risk uygun fiyatla teminat altına alınabiliyor. Örneğin ferdi kaza sigortası yaptıran bir sigortalıya, sadece ferdi kaza teminatları sağlanıyor. Dört Köşe Koruma Sigortası yaptıran sigortalılara ise ferdi kazanın yanı sıra kişisel sorumluluk, hukuksal koruma teminatıyla birlikte, aile fertleri için de kişisel sorumluluk ve hukuksal koruma teminatı sunulabiliyor..

Poliçenin ferdi kaza teminatıyla sigortalı, sigorta süresince (genelde 1 yıl) maruz kalacağı kazalar sonucu ortaya çıkabilecek sürekli sakatlık ya da vefat riskine karşı poliçede belirlenen teminatlara hak kazanıyor. Bu poliçeyle 15-65 yaş arası sigorta ettirenler teminat kapsamına alınabiliyor.

Kişisel sorumluluk teminatı; meydana gelebilecek bir olay neticesinde üçüncü şahısların ölmesi, yaralanması veya sıhhatinin bozulması, üçüncü şahıslara ait mallarda hasar oluşması sebebiyle sigortalının bireysel olarak sorumlu tutulabileceği, kendisine karşı üçüncü şahıslar tarafından ileri sürülecek maddi, bedeni ve manevi zarar ve ziyan taleplerinin neticelerine karşı teminat sağlıyor. Mevcut yasalar çerçevesinde ve poliçede belirtilen limitle sınırlı olmak üzere üçüncü şahıslara karşı mali mesuliyetler bu poliçeyle karşılanıyor. Örneğin; alışveriş merkezinde dolaşırken siz, eşiniz veya çocuğunuz mağazada bulunan bir eşyayı kırması sonucu oluşan hasarı kişisel sorumluluk teminatından karşılanabiliyor. Hukuksal koruma teminatı; sigortalının kendisine ve ailesine yöneltilebilecek hukuksal uyuşmazlıklarda, çıkarlarının korunması için gereken dava masrafları karşılanıyor. Yine hukuksal koruma kapsamında yer alan aile teminatıyla ise sigortalıyla aynı teminata sahip olmak üzere sigortalının eşi, çocukları, vesayeti altında olan kişiler ile sigortalıyla ikamet eden ve sigortalının bakmakla mükellef olduğu birinci derece akrabaları sigorta teminatı altına alınabiliyor. Ürün, farklı limitlerden oluşan 7

alternatif paket halinde sunuluyor. Sigortalılar bu 7 paket içinden kendilerine en uygun olanı seçebiliyor.

Dört Köşe Koruma Sigortası, Nisan 2013 ayının başında itibaren Yapı Kredi Sigorta'nın tüm satış kanalları tarafından sunulmaya başlandı. Şirket yetkilileri, Mayıs 2013 sonu itibarıyla yaklaşık bin adet poliçe düzenlediklerini söylüyor.

Primler çok daha hesaplı

Farklı riskleri tüm aile için koruma altına alan Dört Köşe Koruma Sigortası'nın primleri de sigortalı açısından önemli bir avantaj sağlıyor. Yapı Kredi Sigorta; bu ürünle sigortayla tanışmayan kitlelere ulaşabilmek için her bütçeye uygun olabilecek, 20 TL'den başlayan ve 475 TL'ye varan primlerle ürünü sigortalılara sunuyor.

Dört Köşe Koruma Sigortası'nda hangi teminatlar var?

Ferdi Kaza Teminatı:

Sigortalının iradesi dışında maruz kalacağı kazalar sonucunda ölüm ve sakatlık durumlarını kapsar, sadece sigorta ettirene (15-65 yaş arası) verilen teminatır.

Kişisel Sorumluluk

Teminatı: Sigortalının ve ailesinin 3. şahıslara vereceği maddi ve bedeni zararları kapsar.

Hukuksal Koruma

Teminatı: Size ve ailenize yöneltilebilecek hukuksal uyuşmazlıklarda, çıkarlarınızın korunması için gereken dava masraflarını karşılar.

Aile Güvencesi: Aile fertleri de Kişisel Sorumluluk ve Hukuksal Koruma teminatı kapsamında değerlendirilir.





Sigortacı maaşları tepki topluyor



Britanya'da, sigortacıların da aralarında bulunduğu finansal hizmet sektöründe çalışanların maaşları halkın tepkisini çekiyor. İngiliz The Chartered Institute of Personnel & Development (CIPD) şirketi tarafından finansal sektörlerde çalışanlar arasında yapılan araştırmaya göre, katılımcıların yüzde 70'i meslektaşlarından bazılarının fazla maaş aldığını düşünüyor. CIPD araştırmasında "Banka ve finansal hizmet sektörlerinde

çalışan katılımcıların yarısı halkın bankacılık sektörüne yönelik negatif algısının geçmiş yıllar düşünüldüğünde haklı bir tepki olduğunu düşünüyor" görüşüne yer veriliyor. Ankete göre sektörde çalışanlara verilen ortalama ikramiye (bonus) miktarı Mart 2012'den itibaren yüzde 12 düşüşle 12 bin sterline geriledi. Buna karşılık tüm sektörler genelinde ortalama ikramiye tutarı sadece 1.400 sterlin.

Dexia'dan satış planları

Avrupa'nın finans devlerinden Dexia, haziran ayının başında Fransa'daki kentsel fonlama şirketi Dexia Credit Local bünyesinde faaliyet gösteren sağlık sigortası brokerlik birimi Sofaxis'i satmak için, sağlık sigortacısı Societe Hospitaliere d'Assurances

Mutuelles ile görüşüğünü açıkladı. Reuters'in haberine göre, bir konsorsiyuma liderlik eden Societe Hospitaliere d'Assurances Mutuelles'nin kamudaki mütüel sigortacılar- dan oluşan bileşenleri bu satışın koşulları konusunda hemfikir.

Psikolojik risklerle savaş etkisiz

Fransa'da psikolojik risklerle savaşmak için alınan önlemlerin etkisi beklenenden çok daha düşük oldu ve sorunlarla baş etmede yetersiz kaldı. Hükümete danışmanlık hizmeti veren bir think-tank kuruluşu olan CESE tarafından açıklanan rapora göre, son yıllarda büyük şirketlerde işten kaynaklanan intiharlar üzerine yapılan tartışmalara rağmen çalışanların psikolojik sağlığını tehdit eden stres, cinsel taciz, saldırganlık ve diğer tehditlerle mücadele etmek için daha yapılacak çok şey var.

Fransa'da her yıl 300-400 kişi işle ilgili sorunlardan dolayı intihar ediyor. Ancak CESE'ye göre bu trajik vakalar sadece buzdağının görünen yüzü ve benzer sorunlar çok daha geniş bir kesimi ilgilendiriyor. Fransa'nın risk yönetim birliği olan AMRAE'ye göre çalışanların refahı hâlâ önemli bir gündem maddesi ve ülkedeki ekonomik durum

çalışanların refahını etkileyen en önemli faktör olarak görülüyor. Öte yandan araştırma merkezi IRNS de psikolojik risklerin Fransız ekonomisine 2-3 milyar euro'ya mal olduğunu tahmin ediyor. CESE uzmanlarına göre en önemli zorluk psikolojik risklerin ve dolayısıyla sorunun yeterince tanımlanamaması. Nitekim farklı biçimlerde ortaya çıkan psikolojik sorunlar çok farklı faktörlerden etkilenebiliyor. Ancak rapor, çalışanların çalışma koşullarıyla ilgili sorunları dile getirmelerinin teşvik edilmesiyle pek çok sorunun da çözülebileceğine işaret ediyor.



"Risk yönetimi için yönetici değil, lider lazım"

Bu yılki Risk Yönetim Enstitüsü (Institute of Risk Management, IRM) Forum'unun teması risk ve itibar oldu. Forumun ünlü konuşmacılarından yönetim gurusu René Carayol, yaptığı sunumda işletmelerin itibarını etkileyen iki ana faktöre odaklandı: Organizasyon kültürü ve liderlik. Özellikle liderlik konusunda iş dünyasında eksiklik olduğuna dikkat çeken Carayol, liderlik ve yönetimin birbirinden ayrı şeyler olduğunu savundu. Carayol özellikle risk piyasasında liderliğin eksikliğinden bahsettiği konuşmasını şöyle sürdürdü: "Bugüne kadar gördüğümüz en zorlu zamanlarda yaşıyoruz. İstenmeyen sonuçlar kanunu riski her organizasyo-

nun en önemli gündemi, olmaya zorluyor. Riski yönlendirenler genelde yöneticiler. Ancak sıra dışı zamanlarda sıra dışı liderlere ihtiyacımız var, yöneticilere değil." Dünyanın artık değiştiğini savunan Carayol, önceden iyi bir mal ya da hizmetin iyi bir yönetimle eşleşmesinin başarı için yeterli olduğunu, ancak günümüzde bir şirketin tüm kademelerinde liderlere ihtiyaç olduğunu savundu. Ardından da bugünün yöneticilerinin daha az



René Carayol

yöneterek daha fazla liderlik yapmaları gerektiğini vurguladı. Carayol halen Marks & Spencer, Pepsi ve IPC Media gibi devlerin yönetim kurulunda yer alıyor.

Koruma sigortasına rekor şikayet

Britanya'nın finansal ombudsmanı Financial Ombudsman Service (FOS) 2012'de rekor düzeyde şikayet aldı. The Guardian gazetesinin 29 Mayıs tarihli haberine göre şikayetlerin büyük kısmı bankaların Ödeme Güvencesi Sigortası (Payment Protection Insurance - PPI) ürününe dair hasar talepleriyle baş

edememesinden kaynaklandı. Haziran ayı başında 2012 yılı raporunu yayımlayan FOS, çeşitli finansal konularla ilgili geçen yıl 2 milyon talep ve şikayet aldığını açıkladı. Bu şikayetlerin 380 bini ödeme koruma sigortasıyla ilgili. Söz konusu şikayetler, özellikle bankaların PPI sigortalarını

yanlış satma skandalının yansımaları olarak değerlendiriliyor. Bankaların bu hasar talepleriyle yeterince ilgilenememesi de bir sebep olarak gösteriliyor. Toplam 378 bin şikayeti inceleyen FOS, bu rakamın 2011'e göre iki kat artışa denk geldiğini vurguladı. Bilindiği gibi Britanya'da

bankalar on binlerce müşterisine bilgi vermeden ve zorunlu bir şekilde Ödeme Güvencesi Sigortası satmıştı. Kredi kullananlara işlerini kaybetmeleri durumunda ödeme güvencesi sunan bu sigortadan çok az kişi faydalanabilmişti. Artan şikayetler üzerine finansal otoriteler, bankadan alınan kredi kartı ya da kredi ürünlerini kullananlardan gizlice alınan sigorta paralarının geri alınabileceğini açıklamıştı. Bunun üzerine müşterilerin şikayetlerinin bankalara maliyeti milyarlarca doları bulmuştu. Kuruluş amacı tüketicilerle finansal kurumlar arasındaki anlaşmazlıkları çözmek olan FOS, çözmeye uğraştıkları şikayetlerin dörtte üçünün koruma sigortasıyla ilgili olduğunu ve bankaların bu ürünü yanlış satmasının yansımalarının henüz bitmediğini açıkladı.



İsviçre ve ABD, siber ordular kuruyor



Commercialriskeurope.com'un haberine göre İsviçre federal hükümeti, kriz yönetimi planlarının kritik bilgi sistemlerinin entegrasyonuna odaklı siber risklerle mücadele için ulusal bir strateji benimsedi. Hükümet tarafından yapılan açıklamaya göre bu strateji, resmi kurumların yanı sıra ticaretle ilgili bir dizi diğer kurumun da

katılımını kapsıyor; özellikle de web tabanlı hizmetler gibi kritik altyapı sağlayan sektör temsilcilerini... 2017 yılında uygulamaya girmesi hedeflenen strateji kapsamında, siber riskleri engellemek üzere federal ve yerel yönetimlere destek verecek yaklaşık 30 IT uzmanı istihdam edilecek. Bu strateji planı çerçevesinde riskleri engelleme, saldırılara tepki

verme, krizleri yönetme ve siber tehditleri önlemeye yönelik adımların güçlendirilmesi amaçlanıyor. Özellikle finansal kurumlara yönelik saldırılardan korkan İsviçre federal hükümeti, öncelikle federal hükümet ve kantonlar arasındaki koordinasyonu güvenlik altına almayı hedefliyor. Bir savaş durumunda ise siber risklerin yönetimi

ordunun sorumluluğuna girecek.

ABD de siber riskler konusunda yatırım yapan ülkelerden biri. Washington'un 25 mil kuzeyindeki Maryland Fort Meade'de orduya ait bir Siber Komuta Merkezi kuran ABD, 2015'e kadar kanatları altına 3-4 bin siber savaşçı toplamayı düşünüyor. Siber Komuta Merkezi için 358 milyon dolar bütçe ayıran ABD yönetiminin yeni istihdam edeceği siber askerlerin genellikle saldırı, tarama ve ordunun bilgisayarlarına girişler konusunda çalışması bekleniyor. Ancak eğer ABD resmi birimleri siber saldırıya maruz kalırsa saldırı seçeneğini de ihtimal etmiyorlar. Nitekim Pentagon, daha önce Çin'i bilgisayarlarına girerek son teknoloji ürünü silahların tasarımlarını çalmakla itham etmişti. Buna karşılık Çin de ABD'den gelen siber saldırılardan yakınıyor.

Çin'e mevduat sigortası geliyor

Büyük bir finansal reforma hazırlanan Çin, ticari bankaları uzun zamandır beklenen yeni mevduat sigorta sistemini fonlamak zorunda bırakacak. Çin Merkez Bankası'na yakın kaynakların 7 Haziran'da Reuters'e yaptığı açıklamaya göre, Çin hükümeti uzun zamandır beklenen mevduat sigortası için adım atmaya hazırlanıyor.

Mevduat sigortası sistemi zorunlu olacak. Henüz sigorta sistemine ne kadar ödeme yapılacağı kesinleşme de tüm ticari bankaların başlangıçta aynı prim oranını ödemeleri bekleniyor. Her bir mevduat hesabı için maksimum teminat 81 bin 500 dolar olacak ve Çin Merkez Bankası bu sigorta fonunun yönetimini üstlenecek. Yeni sigorta sistemi, faizlerde liberalleşme yolunda atılan temellerden biri



olarak nitelendiriliyor. Nitekim piyasaya endeksli faiz oranları, küçük bankaların büyüklerle rekabet etmesini olanaksız kılarken mevduat sahiplerini

de riske atma olasılığı taşıyor. Dolayısıyla mevduat sigortası da devlet tarafından mevduatların belirli oranda ödenmesini garanti altına alacak.



TEB'DEN SİGORTANI SEÇ, BEĞEN BENİM CANIM!

Üstelik BNP Paribas Cardif Emeklilik ve
Zurich Sigorta güvencesiyle.

TEB'de; evinizi, arabanızı, iş yerinizi
sigortalayabilir, dilediğiniz sigorta ihtiyacınızı
karşılayabilirsiniz. Hayat sigortaları ve
bireysel emeklilik planlarıyla da geleceğe
güvenle bakabilirsiniz.



BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK



ZURICH SİGORTA



TEB

teb.com.tr / 0 850 200 0 666

TEB A.Ş., BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. ve Zurich Sigorta A.Ş.'nin yetkili acentesidir. Hayat sigortaları ve bireysel emeklilik planları BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş., hayat dışı ve ferdi kaza sigortaları Zurich Sigorta A.Ş. aracılığıyla sunulmaktadır.

Sigortalı hasar 3 milyar dolara yaklaştı

Orta Avrupa'da meydana gelen sellerden dolayı ortaya çıkan sigortalı hasarların 2.65-3 milyar dolar arasında gerçekleşebileceği tahmin ediliyor. Almanya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'ı etkileyen sel ve su baskınları şimdiye kadar 12 kişinin hayatını kaybetmesine, on binlerce kişinin de evini boşaltmasına yol açtı. Asya merkezli finansal hizmetler ve yatırım bankası Nomura'nın Londra'daki analistlerinden Micheal Klien, Insurance Journal'a yaptığı açıklamada, 2002'de Almanya ve

Macaristan'da etkili olan selden sonra en büyük hasarın oluştuğunu söyledi. Dünyanın en büyük iki reasürans şirketi Swiss Re ve Munich Re, doğal felaketlerin yol açtığı hasarları tahmin etmenin güç olduğu konusunda hemfikir. Ancak bazı ülkelerden yapılan açıklamalar genel tahminde etkili oldu. Örneğin Çek Sigortacılar Birliği (The Czech Insurers Association)



selin yol açtığı hasarın 400 milyon dolara yaklaştığını duyurdu.

Berkshire'ın Unipol ilgisi

Warren Buffet'in sigorta şirketi Berkshire Hathaway'in gözü şimdi de İtalyan sigortacı Unipol'ün üzerinde. Reuters'in haberine göre Unipol, İtalya'nın anti-tröst otoritesi tarafından Fondiaria-SAI grubunu kurtarma operasyonunun bir parçası olarak portföyünün bir kısmını satmaya zorlanıyor. İtalya'nın iki numaralı sigorta şirketini yaratacak olan Unipol Assicurazioni, Premafin ve Milano Assicurazioni'nin Fondiaria-SAI çatısı altındaki birleşmenin



yıl sonuna kadar tamamlanması bekleniyor. Unipol CEO'su Carlo Cimbri, mayıs ayının sonunda bu birleşme sonucunda yapılacak bazı varlıkların satışlarına dair 10-15 sigorta

şirketinden teklif aldıklarını açıklamıştı. Bu şirketler arasında Alman Allianz, Fransız AXA, İngiliz Aviva ve İsviçreli Zurich de bulunuyor. Dünyaca ünlü işadamı Buffet'in ilgisi, Unipol'ün satışa çıkarılacak mallarının değerini onaylıyor.

İtalyan sigorta sektöründe finansal açıdan daha güçlü ve kârlı bir rakip yaratacak olan bu birleşmeden doğan şirket, 14 milyon müşterinin yanı sıra İtalya'nın en geniş acente ağına sahip sigortacısı olacak.

Munich Re büyümeyi hızlandıracak çareler arıyor



Dünyanın bir numaralı reasürans şirketi Munich Re, düşük büyüme oranlarına çare arıyor. Munich Re CEO'su Nikolaus von Bomhard tarafından yapılan açıklamaya

göre "know-how"ını en iyi şekilde değerlendirmek isteyen şirket, risk transferinde uzmanlaşmaya gidecek. Bir söyleşide "Sigorta işimizi değiştiriyoruz" diyen Von Bomhard, müşteri nerede isterse orada katma değerli ürünler sunacaklarını ifade etti. Munich Re'nin planları arasında birincil piyasada müşterilere doğrudan sigorta hizmeti sunmak da bulunuyor.

Munich Re için fırsat sunan yeni alanlardan biri de güneş enerjisi ve rüzgar tribünleri için performans garantisi olarak görülüyor. Nitekim bunu aynı zamanda

alternatif enerjiye bir katkı olarak değerlendirilen Munich Re CEO'su, iklim değişiminin gündemde olduğu bir dönemde önemli bir ihtiyaç doğduğunu dile getirdi. "Sıcağa dayanamıyorsanız mutfaka girmezsiniz" diyen Von Bomhard, asıl önemli olanın doğru risk algısı olduğunu vurguladı. Düşük faiz ortamında risk transferi fiyatlarında artış olması gerektiğini savunan CEO, Munich Re'nin finansal riskle ilgili her şeye hazırlıklı olduğunu, ancak krizler için durumun değiştiğini vurguladı. Von Bomhard, Avrupa krizinde özellikle Fransa'nın endişe yarattığını sözlerine ekledi.

BESinci işlem

$$100 + 100 = 250$$

Matematiğin kuralları değişti.
4 işleme şimdi de BESinci işlem eklendi.

 **444 9 BES**
237

vakifemeklilik.com.tr

facebook.com/VakifEmeklilik

twitter.com/Vakif_Emeklilik

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılan herkesin yatırdığı paraya
% 25 Devlet Katkısı ekleniyor(*).

Yatırılan her 100 TL, 125 TL oluyor.

 **Vakıf Emeklilik**
Küçük birikimler yarını belirler

*Bir takvim yılı içinde, yıllık brüt asgari ücretin % 25'ine kadar Devlet Katkısı elde edilebilecektir.



Sigortalanmayacak risk yok, riskle orantılı fiyat var

Faaliyetleri itibariyle “riskli” olarak sınıflandırılan sektörlerin sigorta yaptırmakta zorlandığı iddia ediliyor. Sektör yetkililerine göre bu iddia doğru değil. Ancak primlerin biraz yüksek olduğu da bir gerçek. Kısaca sigortalanmayacak risk yok ama riskle orantılı fiyat var. Ayrıca küçük bazı önlemlerle hem riskleri hem de sigorta primlerini düşürmek mümkün...

Barış Bekar / bbekar@akilliyasamdergisi.com

Plastik Sanayicileri Derneği’nin sigorta sektörüyle girdiği tartışma son günlerin çok konuşulan konularından biri oldu. Plastik sanayicileri “işletmelerini sigortalatacak şirket bulamadıklarını” iddia ediyor. Sigorta sektörü temsilcileri ise bunun doğru olmadığını söylüyor.

Basit bir tartışmayla başlayan bu süreç kısa sürede kriz boyutuna ulaştı ve olay Rekabet Kurumu’na kadar taşındı. Plastik sanayicileri, sigorta şirketlerini Rekabet Kurulu’na şikayet etti. Aslında bir sigorta şirketinin sigorta

yapmak istememesi işin doğasına aykırı. Bunu bilenler söz konusu tartışmanın ne derece anlamsız olduğunu farkında. Ancak yine de olay bir hayli gürültü kopardı. Peki işin aslı nedir? Kısaca gündemdeki bir olayla durumu örnekleyelim...

‘Eylemci sigortası’ olsaydı...

Malum, Gezi Parkı olayları hâlâ sıcaklığını koruyor. Diyelim ki siz de bu tür olaylara kayıtsız kalamıyorsunuz ve eylemlere katılıyorsunuz. Ancak Taksim gibi meydanlara çıkıp eylem yapmanın riski çok yüksek.

Sigorta şirketinize gidip ferdi kaza sigortası yaptırmak istiyorsunuz. Şirketiniz de sizden bazı önlemler almanızı istiyor. “Nasıl yani” diye sorduğunuzda biber gazından etkilenmemeniz için bir gaz maskesi, kafanızı korumanız için de bir adet kask almanızı istiyor. Yani “Siz bu önlemleri alın, biz de sizi sigortalayalım” diyor. Ancak siz bunları maliyetli bulduğunuz için önlem almıyorsunuz, ama ısrarla oradaki risklere karşı sigorta istiyorsunuz. Elbette dünyanın en iyi risk analiz yöntemlerini kullanan sigorta şirketiniz sizi ya sigorta

yapmayacak ya da önlem almadığınız için sigorta priminizi çok yüksek tutacaktır. Aslında bütün tartışmanın özü de bu.

Evet, Akıllı Yaşam olarak bu sayımızda risk analizini mercek altına aldık. Şirketlerin hangi önlemleri alması gerektiğini, alınan bu önlemlerin ne tür faydalar sağladığını ve hepsinden önemlisi sigorta primlerini ne kadar etkilediğini inceledik...

Neden risk analizi?

Genel anlamda risk mühendisliği, işlevsel olarak da risk analizi; özellikle yangın, mühendislik, iş durması/kâr kaybı gibi ana branşlarda hayati önem taşıyor. Temel anlamda risk analizinin faydaları oldukça fazla.

Risk analizi, her şeyden önce sigorta şirketlerine etkin bir risk seçimi olanağı sağlıyor. Yani sigorta şirketlerinin serbest fiyatlandırma sisteminin getirdiği yoğun rekabet ortamında sağlıklı portföy oluşturabilmelerine, teknik rasyolarının olumlu olmasına ve müşterilerine daha iyi hizmet verebilmelerine olanak sağlıyor. Risk yönetimi, riskin gerçekçi ve etkin bir şekilde fiyatlandırılmasını mümkün kılıyor. Malum, ekonomide her mal ve hizmetin bir fiyatı var. Sigorta şirketinin taşıyacağı riski değerlendirmesi, ona bir değer biçmesi gerekiyor. Risk analizi yapıldıktan sonra, sigortalıya riski daha iyi yönetebilmesi için alması gereken önlemleri detaylarıyla anlatmak gerekiyor. Sigortalının bu tedbirleri alması, doğal olarak kendi açısından en avantajlı fiyatın oluşmasını sağlıyor.

Risk yönetimi, doğru oluşturulan fiyat ve reasürans çalışması sonucunda belirlenen fiyat sayesinde sigorta

şirketlerinin teknik kârlılığının artmasına da katkıda bulunuyor.

Yangını baştan bitirmek mümkün

Zurich Sigorta Risk Mühendisliği Müdürü Esat Noyan, sektör için risk analizi kavramının yeni olmadığını, ancak öneminin son yıllarda anlaşılma-ya başladığını söylüyor. Noyan, günümüzde bazı durumlarda risk mühendisleri özel olarak davet ediliyor, risk analiz çalışmalarının sonucu müşteri tarafından da dikkatle izleniyor ve dikkate alınıyor” diyor. Bilindiği gibi bazı sektörler, faaliyetleri itibarıyla “yüksek riskli” olarak sınıflandırılıyor. Yüksek risk içeren faaliyetlerde alınması gereken önlemlerin çok daha teknik ve kapsamlı olması gerekiyor. Burada önemli olan müşterinin ve sigorta şirketinin bu olguyu karşılıklı olarak anlaması ve alınması gereken önlemlere bağlı olarak risk profilinin değişeceğini, primin de yine riske bağlı olarak belirleneceğini ortaya koymak. Sigortalanmayacak risk olmadığını, ancak riskle orantılı fiyat olduğunu vurgulayan Esat Noyan, “Bu olgu anlaşıldığı takdirde sorun kalmayacaktır” diyor.

İstatistiklere bakıldığında, yangın/sel önlemlerinin çok iyi olduğu işletmelerde hasar ya tamamen önleniyor ya da çok sınırlı oluyor. Dünya genelinde tamamen sprinkler sistemiyle donatılmış tesislerin yüzde 99’unda başlayan yangınlar anında

kontrol altına alınabiliyor. Noyan, yangınların yüzde 60’ının sadece 4 sprinkler başlığıyla kontrol altına alınabildiğini vurguluyor. Sel hasarında da benzer şekilde, önlemlerini düzgün alan firmalarda yaşanan hasarlar sınırlı oluyor.

Sigorta geçmişi de önemli...

Risk analizinde sigortalının geçmişi dikkate alındığı gibi, sigortalanacak eşya, araç ya da işletmenin fiziki durumu da gözden geçiriliyor. Bu süreç sigortacılık iş ve işlemlerinin ayrılmaz bir parçası. Yani sektör için yeni bir kavram değil.

Nakliyat sigortalarında izlenen rota, ticari yangın sigortalarında sigortalanacak işletmenin fiziki durumu son derece önemli. Risk değerlendirmesi neticesinde düşük risk grubuna giren işletmeler düşük primle teminat altına alınırken, yüksek risk grubuna giren işletmeler de daha yüksek primle teminat altına alınıyor. Risk değerlendirmesi sonucunda asgari standartlara sahip olmadığı tespit edilen işletmelere ise çoğu zaman teminat verilmiyor. Gerekli standartları sağlamayanlara eksikliklerini gidermeleri talep ediliyor. Bu eksikliklerin giderilmesi



halinde de kendilerine sigorta güvencesi sunuluyor.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreter Yardımcısı Mehmet Kalkavan, “Sigorta sektörü olarak teminat sağlamadığımız herhangi bir faaliyet kolu yok” diyor. Ancak sigorta sektörünün üzerine aldığı riskin belli bir düzeyde olması gerektiğini de hemen ekliyor. Yani söz konusu riskin gerçekleşme olasılığının çok düşük olması, diğer bir deyişle “beklenmedik” olması gerekiyor. Kalkavan, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Öyle işletmeler var ki, buralarda risk beklenmedik değil, sabah akşam gerçekleşecek durumdadır. İşte bu yüzden sigortacılar, risk seviyesinin düşürülmesi için işletmelerde bazı iyileştirmelerin yapılmasını talep ediyor. Bu iyileştirmeleri gereği gibi yapmayan işletmelere de teminat sağlamıyorlar. Aksi takdirde, prim yazmak için faaliyette bulunan sigorta şirketlerinin, sigortalı olabilir herhangi bir riske teminat sağlamaması mümkün olmadığı gibi akla

da yatkın değildir. Bu durum özellikle risk seviyesinin yüksek olduğu, bazı önlemlerin alınmasının şart olduğu sektörlerde daha çok ortaya çıkıyor.”

Aslında her bir işletmenin haiz olması gereken asgari standartların sağlanması devletin de öncelikleri arasında yer alıyor. Nitekim bu doğrultuda “Binaların Yangından Korunması Hakkında Yönetmelik” ile binalarda aranan şartlar belirtildi. Yurtdışında aranan asgari standartların çok daha ileri bir seviyede olduğunu vurgulayan Mehmet Kalkavan, bu yönetmelikte öngörülen şartların reasürörlerce yeterli görülmediğine dikkat çekiyor.

Riskli sektörler

Peki sigortacılar için riski yüksek sektörler hangileri? Mehmet Kalkavan, buradaki problemin riskli veya az riskli sektör ayrımı olmadığını şöyle açıklıyor: “Esasında konut olarak tasarlanan bir giriş katının sonradan işyerine çevrilme-

si durumunda, ilgili dairenin elektrik altyapısının yeni kullanım şekline göre tekrar döşenmesi gerekiyor. Türkiye’de genelde bu masrafa katlanmak istemeyen işyeri sahipleri, eski elektrik altyapısıyla devam etmek istiyor. Katı bir yaklaşımla bu işyeri de risklidir. Bununla birlikte, işteğal sahası olarak risk değerlendirmesinde özen gösterilen faaliyet alanları olarak plastik üreticilerini, kimyacıları, mobilyacıları, kâğıt sanayiini ve çırçır fabrikalarını sayabiliriz. Ancak tekrar ifade etmek isterim ki, bu saydığım sektörlerde de yüzlerce işletme, sigorta sektörünün teminatı altında geleceğe güvenle bakarak faaliyetlerine devam ediyor.”

Güneş Sigorta Genel Müdürü Hasan Altaner, kolay yanııcı, patlayıcı ve alev alıcı ürünlerle işlem yapan sektörlerin tamamında risk oranının diğerlerine göre daha yüksek olduğunu belirtiyor. “Bu tür ürünleri barındıran işletmelerin



“Her şirketin riski farklıdır”

Levent Sönmez
Anadolu Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Risk analizi, başta can ve mal güvenliği olmak üzere, işletmelerin sahip olduğu değerlerin korunmasını ve istihdamın can damarı olan ekonomik faaliyetlerin sektöre uğramadan devam etmesini garantiye almanın en önemli koşuludur. Bu açıdan bakıldığında son derece önem arz eden risk analiz süreci, şirketimizde yıllardır uygulanıyor. Anadolu Sigorta olarak, belirli faaliyet kollarına teminat verme ya da bazı faaliyetleri sigortalı olmama gibi bir politikamız ne geçmişte ne de bugün olmuştur. Faaliyeti ya da fiziki koşulları itibarıyla yüksek riskli olan işletmeleri, gereken tüm önlemleri almış olmaları koşuluyla, o riske uygun fiyat ve şartlarla sigortalıyoruz. Alınması gereken önlem ve tavsiyeleri ise risk mühendislerimizin işletmeleri ziyareti sonrasında hazırladıkları kapsamlı risk analiz raporları doğrultusunda belirliyoruz.

Her bir faaliyet alanının kendine özgü, doğasında barındırmış olduğu riskler söz konusudur. Sigortacılık mesleği, istatistik biliminin de yardımıyla toplanan verilerden yola çıkarak, olasılıklar üzerine fiyat/prim hesaplaması yapar ve bu doğrultuda ticari sonuçlar elde eder. Dolayısıyla bu aşamada, her sigorta şirketinin kendi istatistikî sonuçlarına göre belirlenmiş yüksek ya da düşük riskli faaliyet kolları olması doğaldır.



“Doğru riske doğru fiyat”

Hasan Altaner
Güneş Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Police düzenleme aşamasında, ilgili tesisin mevcut risk faktörlerinin sağlıklı olarak belirlenmesi büyük önem taşıyor. Uzman risk mühendislerinin düzenlediği detaylı risk analiz raporları, çok daha gerçekçi poliçeler düzenlenebilmesine ve söz konusu şirketin muhtemel hasarlara karşı daha iyi korunmasına olanak sağlıyor.

Tabii risk mühendislerinin sigortalılara sunduğu risk önleme tedbir ve önerilerini içeren raporlar da son derece önemli. Bu sayede sigortalılar muhtemel risklerini tamamen ortadan kaldıracak ya da minimize edebiliyor. Bu da olası birçok kaybın önlenmesi açısından faydalı oluyor.

Güneş Sigorta olarak biz de doğru risk analizine büyük önem veriyor, “doğru riske doğru fiyat” politikasıyla hareket ediyoruz. Bu noktada önceliğimiz, sektör ya da faaliyet konusu ne olursa olsun doğru risk analizi yapmak, sigortalımız olan kurumların gerçek ihtiyacını tespit etmektir. Etkin bir teminat için kurumların başlangıçta karşılaşılabileceği risklerin tanımlanması, sınıflandırılması, ölçülmesi ve kontrol edilmesi süreçlerini risk mühendislerimizle izliyoruz. Sonrasında ise fiziksel ve finansal risklerin azaltılması veya bu risklerden kaçınılmasına yönelik teminatları öneri olarak sigortalımıza sunuyor, uygulamalarımızla yol gösteriyoruz.

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

depolama, işleme ve sevkiyat aşamalarında sigortalı değilmişçesine uymaları gereken yönetmelik ve talimatları eksiksiz yerine getirmeleri ve personele bu konuda sürekli olarak ciddi eğitimler vermeleri gerekiyor. Aksi takdirde ortaya çıkan hasarlar oldukça büyük olabiliyor” diyor.

Şirketler ne yapmalı?

Riskli şirketlerin sigorta yaptırabilmesi için başta “Binaların Yangından Korunması Hakkında Yönetmelik” olmak üzere kendi faaliyet kollarıyla ilgili çıkarılan düzenlemelere uygun faaliyette bulunmaları yeterli. Ancak buradan “Söz konusu şartları yerine getiren her işletme her sigorta şirketinden teminat bulacak” diye bir sonuca varmak da doğru değil. Her sigorta şirketi, üzerine aldığı riskleri yurtiçi ve/veya yurtdışı reasürörlerle paylaşıyor. Bazı sigorta şirketleri bazı alanlarda bu yönde bir paylaşım yapmadığı için bazı sektörlerde teminat sağlayamıyor. Ya da bazı sigorta şirketleri belli bir bölgede üstlenebilecekleri

risk kapasitesini doldurduğu için o bölgede teminat sağlayamayabiliyor. Ancak asgari standartlarda çalışan bir işletmenin çok sayıda sigorta şirketinden teminat bulmasının önünde hiçbir engel yok. Hangi önlemi alırsanız alın, risklerin gerçekleşmesini tamamen önlemek mümkün değil. Ancak risk düzeyinin düşürülmesi her zaman mümkün. Sigortacılıkta aslanan, birbirine benzer riskleri bir havuzda toplamaktır. Tabii herkesin riskinin eşit olması mümkün olamayacağından, belli bir standardın altı havuza alınmıyor. Standartı tutturana kişi veya işletmeler de risk seviyelerine göre aynı teminat bedeli üzerinden farklı primlerle koruma altına alınıyor. Örnek vermek gerekirse; sprinkleri düzgün çalışan bir işletme ile sprinkleri olmayan bir işletme aynı primi ödemiyor. Zira daha gelişmiş güvenlik tekniklerine sahip olan ve bu tekniklerin düzgün çalışmasını sağlayan işletmelerin risk seviyesi diğerlerine kıyasla çok daha düşük olacaktır. Dolayısıyla havuza daha az yükü

olacak, buna karşılık da daha az prim ödeyecektir.

Doğru analiz-doğru fiyat

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner de her varlığın ve her yatırımın doğru risk analizi ve doğru fiyatlama şartıyla sigortalanması gerektiğine vurgu yapıyor. Altaner, zaman zaman riskin fiziksel koşulları, reasürans şartları gibi sebeplerle sigortanın yapılabilir olmaktan çıktığını belirtiyor:

“Büyük risk taşıyan şirketleri ya da bir sektörü sigortalamamak gibi bir düşünce, tamamen sigorta şirketinin kendi risk kabul politikasıyla paralellik gösterebilecek bir konudur. Şirketlerin karar verme sürecini en çok reasürans şartları etkiliyor. Şirketler, bu tür kararları alırken, söz konusu rizikoda daha önce yaşadıkları tecrübe ve hasarları, bunun neticesinde oluşan teknik sonuçları da dikkate alıyor. Gerekli risk analizlerini yapmadan sigorta yaptırmaktan kaçınacaklarına ihtimal vermiyorum” diyor.



“Yangın riskine karşı ortak alınabilecek önlemler”

Esat Noyan
Zurich Sigorta
Risk Mühendisliği Müdürü

Yangın riskine karşı alınması gereken önlemler her bir faaliyet konusu için farklılık gösterebiliyor. Oldukça teknik detaylar da söz konusu. Yine de yangına karşı ortak olarak alınabilecek minimum önlemleri saymak mümkün... Öncelikle yangın yönetmeliğine uygun şekilde yangın söndürücülerin yeterli tip ve sayıda olması gerekiyor. Yangın söndürücülerin işletme içindeki dağılımının belirtilen şekilde yapılması gerekir. Yangın dolabı, hidrant sistemi, sprinkler (yağmurlama) sistemleri, özel sabit söndürme sistemleri, güvenliğe adresli duman/ısı/alev detektörleri gibi faaliyete göre gereken tedbirler alınmalı. Yangın pompalarının FM/UL onaylı, elektrikli, dizel ve jockey olarak seçilmesi (elektrikli pompanın aynı bir hattan jeneratöre bağlanması gerekiyor); minimum yönetmelikte belirtilen standartlara uygun olarak haftalık, aylık ve yıllık testlerinin yapılarak kayıtlarının tutulması gerekir. “Sıcak İşlem İzin Formu” uygulamasının yazılı prosedür halinde uygulamaya konularak takibi yapılmalı. Yanıcı/parlayıcı malzeme ile üretim/depolama yapan iş kollarında kritik bölgelerde ex-proof tesisat/donanım kullanılmalı. Yangın ekibi yönetmelikte belirtilen eğitimler verilerek kayıt altına alınmalı. En az yılda bir kere yangın tatbikatı yapılmalı. Özellikle işletmenin konstrüksiyon, duvar ve çatısında yanmaz malzeme kullanılmalı. Depo ve üretim alanlarının, yangın kapısı/duvarıyla birbirinden ayrılmış olması.



“Herkes sigorta var”

Mehmet Kalkavan
TSB Genel Sekreter Yardımcısı

Aranan kriterleri taşıyan işletmelerin şimdiye kadar piyasada sigorta teminatı bulamaması söz konusu olmadı. Bundan sonra da bu konuda herhangi bir problem yaşanmayacaktır. Nitekim şikayette bulunan tüm sektör temsilcilerinin geçerli bir sigortaya sahip oluşu da bu durumu doğrulamaktadır. Sigortanın geçen yıla göre yüzde 30-40 oranında pahalılaşması, tamamen sigortanın maliyetinden kaynaklanıyor. Sigortanın da diğer mal ve hizmetler gibi bir maliyeti vardır. Bu maliyet de tamamen aktüeryal tekniklerle belirlenir. Belli sektörler havuza yaptıkları katkıdan çok daha fazlasını havuzdan çekiyorsa ödedikleri primin artması kaçınılmazdır. Bu prim artışını, risk seviyesi çok daha düşük olan sektörlerle desteklemek sigortacılık tekniğine uygun olmadığı gibi, adil de değildir. Bu durum basit bir ürün olan trafik sigortasında da aynıdır. Aynı teminatı sağlamanın karşın bazı araç türlerindeki prim artışı diğerlerine göre daha yüksektir. Bu tamamen sigortanın dinamiklerinden kaynaklanmaktadır. Burada sorun teminat bulamamak mıdır, yoksa sigorta şirketinin zarar edeceği prim seviyelerinden poliçe satmaması mıdır? Hiç kimsenin ikinci seçenek üzerinde yoğunlaştığını düşünmüyorum.



Berrak
BERRAK

Bereketli
BEREKETLİ

Duyarlı
DUYARLI

Güvenli
GÜVENLİ

Huzurlu
HUZURLU

Faizsiz Emeklilik!

FAİZSİZ EMEKLİLİK

Türkiye'nin ilk ve tek faizsiz emeklilik şirketi
Asya Emeklilik'le tanışın, siz de damla damla biriktirdiğiniz
emeklerinizin karşılığını alacağınız
su gibi berrak bir geleceğe doğru adım atın.



ASYA EMEKLİLİK

Emekliliğiniz hayırlı olsun

*Devlet katkısı, yıllık brüt asgari ücretin
%25'i ile sınırlıdır.

Bank Asya Şubeleri
0850 222 55 55
asyaemeklilik.com.tr

Önlenemez riskler için de sigorta şart!

Risk yönetimi, sadece risklere karşı gerekli önlemlerin alınmasını değil sigortayı da kapsıyor. Peki riskleri nasıl yönetmek gerekiyor? Risk yönetim danışmanı Cenk Ecevit'e sorduk... **Emel Coskun** / ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Her işletmenin kendine has riskleri olduğu kadar kendine has önlemleri de var. Sigorta da bu önlemlerin bir parçası. Özellikle de önlenemeyen riskler için... Yaklaşık 17 yıldır sigorta sektöründe çalışan ECB Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Cenk Ecevit, işte tam da bu ihtiyaçları tespit ediyor. Bir sigorta brokeri olarak işinin önemli bir parçası da işletmelerdeki potansiyel riskleri yönetmek. Bir yandan riskleri tanımlıyor, bir yandan da bu risklere karşı ne tür önlemler alınabileceğini ya da alınamayacağını tespit ediyor. Kısacası firmalara risk yönetimi danışmanlığı yapıyor.

Cenk Ecevit, "Ticaret bir risk ise işletme riski de bir risktir. Bir firmanın yangın ya da depremde karşı karşıya kalacağı kayıplar ticari riskten çok daha önemlidir, çünkü telafisi çok daha zordur" diyor. Ecevit'e göre işletme riskini ortadan kaldırmanın ilk adımı potansiyel risklere karşı önlemler almaksa, ikinci adım da uygun sigorta ürünlerini kullanmak olmalı: "Örneğin, çok yoğun yangın riski olan bir yerde önlemler alarak o riski azaltabilirsiniz. Hatta kendi itfaiye aracınızı bile alabilirsiniz. Ancak yüzde 100 engelliyemezsiniz. O yüzden önlem ve sigorta risk yönetiminin ayrılmaz parçalarıdır."

"Risk algısı değişken"

Cenk Ecevit, işi gereği birçok sektörden firmalarla çalışıyor. Ancak müşterileri daha çok nakliye ve gıda sektörlerinden. Yurtiçinde sigortacıların nakliye sektörünün tüm

süreçlerini sigortalamaktan imtina ettiklerini söyleyen Ecevit nakliye sigortası poliçelerini yurtdışından temin ediyor. Ecevit, risk algısının bazı sektörlerde daha yüksek olduğunu söylüyor. Sigorta açısından iplik, kimyasallar, plastik, nakliye gibi 14 farklı sektöre sigortacıların çekinerek yaklaştığını ifade ediyor. Ecevit, risklerin sadece sektör değil işletme bazında da önemli ölçüde değiştiğini vurguluyor. Ardından da işletmeler için risk analiz sürecini şöyle açıklıyor: "Bizim ilk baktığımız noktalardan biri, riskin nereden doğduğudur. Riskler farklı kaynaklardan doğabilir. Klasik anlamda bir fabrika düşünürseniz, bu faktörlerden biri de personel riskidir. Personelin çalışırken iş kazasına maruz kalması neticesinde meydana gelecek olaylar silsilesidir. Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) özellikle istediği risk yönetimi de aslında bunun üzerinedir. Biri fiziki riskler; diğeri ise ticari yani alacakları, tahsilatları da kapsayan risklerdir." Riskin doğasına göre ihtiyaçların belirlendiğini anlatan Ecevit, öncelikle firmalara sorular sorarak riskleri tanımladıklarını, ardından da önlemler üzerinde çalıştıklarını söylüyor. Ecevit, "Örneğin bir tekstil fabrikasında insan faktörü önemlidir. İşletmenin personel riski daha fazladır. Bu yüzden, öncelikle yapılan sözleşmelerin iş hukukuna uygun olup olmadığına bakarız. SGK ücretlendirmeleri maaşlarına uygun mu? İşçilerin ne kadarı dışarı çıkıyor, ne kadarı beyaz yakalı? Bir iş kazası olursa vefat ya da sakat kalma olasılığı nedir gibi

sorulara aldığımız cevaplarla riskleri tanımlıyoruz" diyor.

Kaynağında riski yönetin

Cenk Ecevit, risklerin kaynağından itibaren yönetilmesi gerektiğini savunuyor. İşletmelerin henüz iş sözleşmelerini yaparken risk yönetiminin de devrede olması gerektiğini vurguluyor. "Eğer bir firma taşeronla çalışıyorsa, iş sözleşmesini yaptığı anda risk yönetimi başlamış olur. Yani sözleşmenin yapımı risk yönetiminin ilk aşamasıdır" diyor. Ecevit, işletmelerin karşı karşıya kaldığı ticari ortamların ve yasaların da risk yönetiminde hesaba katılması gereken faktörler olduğunu hatırlatıyor. Bazı durumlarda riski engellenmenin güçlüğüne ise bir örnekle şöyle açıklıyor:

"Örneğin, bir taşeron firmayla çalışıyorsunuz. Taşeron firma sizin adınıza 50 kişiyle o işi yapacak. Sözleşmenizde meydana gelecek iş kazalarından dolayı her türlü sorumluluğun taşeronu ait olduğunu yazsanız da hukuki anlamda sorumluluğunuzu ortadan kaldırmaz. Benzer şekilde, belediyelerin işyerleri yönetmeliği gibi kuralları da işletmeleri önlem almaya mecbur bırakıyor."

Cenk Ecevit, işyeri kazaları gibi risklere karşı önlem

almanın bazen yetersiz kalabileceğini de hatırlatıyor. İşte tam da bu noktada sigorta devreye giriyor. Olasılıklara göre işverene uygun sigortalar önerdiklerini vurgulayan Ecevit, sigortaların ek klozlarını oluştur-



duklarını, yani o işletmeye özel sigorta ve teminatlar oluşturduklarını söylüyor. Sonra da bu süreci şöyle açıklıyor:

“Örneğin, işletmenin mutemedi bankaya para getirip götürme sırasında aracını bir yere park edip belirli bir mesafeyi yürümek zorunda kalıyorsa onu da sigortaya dahil ediyoruz. Ya da poliçeye ‘emniyeti suiistimal’ maddesi koyabiliyoruz. Sigortacının sonradan hasarı reddetmemesi için bu maddeleri koyduruyoruz. Sigorta şirketine ‘Bu şartları taşıyan bir poliçe almak istiyoruz, olurdu nedir, bize bir teklif ver’ diyoruz.”

Ecevit, bu süreci adeta bir ihale dosyası hazırlamaya benzetiyor. İstedikleri teminatların yanı sıra müşterilerinin mevcut fiziki durumunu resimlerle, formlarla destekleyerek sigortacılara sunduklarını anlatıyor. Özellikle işletmelerdeki mikro risklere odaklandıklarını belirten Ecevit, işletme araçlarının kaskosundan yangın poliçesinin yenilenmesine kadar sigortayla ilgili hemen her alanda müşterilerine danışmanlık ve destek sağladıklarını vurguluyor. Özel sağlık sigortası, ferdi kaza sigortası gibi ürünlerin de insanlara optimal fayda sağlamak için kullanılan risk yönetim metodları olduğunu sözlerine ekliyor.

En büyük risk: Personel

Her işletme kendine has riskler barındırır da personel riski, risk yönetimi içinde önemli bir yer tutuyor. Adetisel olarak çok fazla personelle ilgili riskle karşılaştıklarını söyleyen Ecevit, özellikle çalışanlara gelen bedensel zararların önemli olduğunu şu sözlerle açıklıyor:

“Normal bir işyerinde, çalışanın elinin kesilmesi de iş kazasıdır. 1000 kişinin çalıştığı bir fabrikada illa ki birinin eli kesilir. Bu kaza ekipmanın kalitesi, eğitimle ya da çalışma koşullarıyla ilgili olabilir. ‘Nasıl da personelin sigortası var’ diye geçiştiremezsiniz. Bu anlayış gelecekte karşı karşıya kalacağınız tazminatı artıracak bir unsur olacaktır.”

Cenk Ecevit’e göre risk yönetimi kavramının

temelinde, riski en başından engellemeye çalışmak yatıyor: “Eğer yeteri kadar temizlik yapılmaması nedeniyle çok fazla tozlanma olması ve bu tozlanmanın da statik elektrik doğurup yangına yol açma riski varsa buna karşı önlem alınması gerekir. Küçümsenen, ciddiye alınmayan riskler ileride önemli sorunlar yaratabilir.”

Ecevit, risk yönetiminin en önemli getirisinin, riski doğmadan önce tespit etmek ve mümkünse engellemek olduğunu vurguluyor. “Risk olduktan sonra istediğiniz kadar sigorta poliçesine sahip olun... En güzel kâr kaybınız teminatlarınız olsun. Bunun yaşanacak maddi kısmı olmasa da manevi kısmı çok ağırdır. Kendi örneklerimizden de biliyoruz ki bir işletme sahibinin yaşadığı kaybın travmasını atlatması nereden baksanız 3 ayı buluyor” diyor.

Süreklilik önemli

Yeni TTK, risk yönetiminin önemini daha da ön plana çıkardı. Cenk Ecevit, “Aslına bakarsanız risk yönetimi her zaman çok önemliydi. Ancak bu kadar dile getirilmiyordu. Çünkü insanlar risk yönetimini ticari anlamda ya da Basel II kriterlerine uyum anlamında değerlendiriyordu. Şimdi yeni Türk Ticaret Kanunu ile önemli olduğu bir kez daha açıkça ortaya çıkmış oldu” diyor.

Ecevit, risk yönetiminin neden dinamik bir süreç olduğunu da şöyle vurguluyor: “Bugün risk olmayan bir unsur, 1-2 hafta sonra o firma için bir risk olabilir. Bunu yönetebilmeniz için bu süreci sürekli olarak kontrol etmeniz gerekir” diyor.

İplik, kimya, plastik gibi sektörlerde riskler yüksek olduğu için teminatların da daha pahalı olduğunu vurgulayan Ecevit, gerekli önlemlerin alınması durumunda her sektör için sigorta alınabileceğini hatırlatıyor.

Peki risk yönetimi danışmanlığını maliyeti nedir? Danışmanlık hizmetlerinin maliyetiyile ilgili Ecevit şu bilgileri veriyor:

“Hizmetlerimizin bedeli işletmeye göre deği-



‘Mobbing’ de risk yönetiminde

Türkiye’de çalışanların maruz kaldığı riskler arasında son yıllarda mobbing ya da diğer adıyla ‘işyerinde sistematik psikolojik taciz’ de önemli bir yer tutuyor. Cenk Ecevit, işyerinde mobbing riskine karşı da işverenlere ‘risk yönetimi’ danışmanlığı verdiklerini söylüyor. Ecevit, “Geçmişe yönelik mobbing riskini bile ölçebiliyoruz. Şirketlere bu doğrultuda şikayet mekanizması gibi yöntemler oluşturmalarını öneriyoruz” diyor.

Cenk Ecevit, bu anlamda çalışanların kendilerini rahat hissedecekleri ve gizli tutulan bir şikayet mekanizmasının tüm işletmeler için gerekli olduğunu vurguluyor. Nitekim yeni İş Kanunu da çalışanların eşit davranılma ve ayrımcılık tazminatı haklarını düzenliyor.

şiyor. Eğer sadece sigorta poliçelerine aracılık ediyorsak bunun müşteriye ek bir maliyeti olmuyor. Ancak risk yönetimi danışmanlığı verirken firmanın niteliğine göre maliyeti değişiyor. Eğer tek lokasyonda 500 kişi çalışıyorsa farklı, 20 fabrika varsa farklıdır. Ayrıca risk yönetiminin süreklilik arz etmesi gerekiyor. Bu yüzden işlem ya da hizmet başına ücretlendirmeden ziyade yıllık ücretlendirmeler yapıyoruz.”

Cenk Ecevit, Türkiye’de yaklaşık 110 civarında broker olduğunu ve bu şekilde risk yönetimi danışmanlığı verenlerin oranının yüzde 20’yi geçmediğini anlatıyor. Ecevit, zamanla risk yönetimine ihtiyacın, dolayısıyla bu alanda çalışan danışmanların da sayısının artacağına inanıyor.

“Fiyat rekabeti yapan değil fark yaratan kazanacak”

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, 2013’ün daha iyi bir yıl olacağını ve sigortacıların planladığı gibi geçeceğini öngörüyor. Ülken, bu süreçte rekabeti fiyat odaklı olmaktan çıkarıp ürünleriyle ayıran şirketlerin öne geçeceğini düşünüyor... **Barış Bekar** / bbekar@akilliyasamdergisi.com

Anadolu Sigorta, 87 yıllık köklü geçmişi, 2 bin 500 civarında acentesi ve 1.250’nin üzerinde İş Bankası şubesinin oluşturduğu güçlü dağıtım kanalıyla Türkiye’nin dört bir tarafında hizmet veren nadir şirketlerden biri. Aynı zamanda sigorta sektörünün İlk 10’una girebilen yerli sermayeli tek sigorta şirketi olan Anadolu Sigorta, bilinirlik açısından da ilk sıralarda yer alıyor...

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, acente ağı kadar müşteri yapılarının da güçlü olduğunu vurguluyor. 2013’ün geçen yıldan daha iyi bir yıl olacağını öngören Ülken, sektörün oto sigortalılarından vazgeçemeyeceğini; ancak daha çok yangın, ev, sağlık gibi diğer alanlarda büyüyeceğini vurguluyor. Son yıllarda başta hasar yönetimi olmak üzere iş modellerini yenilediklerini hatırlatan Ülken, bunun meyvelerini almaya başladıklarını anlatıyor. Musa Ülken’e göre önümüzdeki dönemde ucuz fiyatlarla değil yenilikçi ürünleriyle ayıran şirketler öne çıkacak...

Sektör olarak bu yıl da kasko ve trafik branşını mı konuşacağız?

Musa Ülken: Bu yıl nisan ayında kasko sigortasının genel şartları değişti. Geçen yıldan itibaren mevzuatlarda çok değişiklik oldu. Bu süreçte çok şey konuşuldu. Sigortacıların bunu fırsat bilip primleri yükselteceğini bile iddia edenler oldu. Ama haziran ayının sonu-

na geldik, böyle tablo ortaya çıkmadı. Sigortalının lehine olan bu düzenlemelerin, primleri artırmaya değil sigorta yaptıranı korumaya yönelik olduğunu düşünüyoruz.

Neler değişecek?

Yeni düzenlemeyle kasko sigortalarında 4 farklı teminat grubu oluşturuldu. Bundan sonra butik denilebilecek ürünler ortaya çıkacak. Bunlarla ilgili yeni kombinasyonlar kurulup yeni ürünler çıkacak. Bu düzenlemeler öncesinde sigortalılarla ilgili en büyük sıkıntı, araç değerinin tespiti konusunda yaşanıyordu. Sigortalı aracının değerinin 50 bin lira olduğunu iddia ederken piyasada 40 bin lira olabiliyordu. Şimdi poliçe üzerinde fiyat yazmadığı için bu tartışmalar ortadan kalktı. Kazanın olduğu günün koşullarda piyasada aracının değeri esas alınarak fiyatlama yapılıyor. Değerle ilgili referanslar gösterilip ortalamaya bir fiyat alınıyor.

Poliçelerde ne tür değişiklikler oldu?

Kasko sigortasının kapsamı gibi poliçeler de daha anlaşılır hale geldi. Şirketler arasında kıyaslamaya yapıldığında poliçedeki dizayn bile birbirine benziyor. Böyle olunca hangi şirketin ne tür teminat verdiği daha iyi kıyaslanabilir hale geldi. Prim artışı olmadı. Ama verilen teminat ve kaza anında alınacak hizmetlere göre göre poliçeler daha uygun hale gelebiliyor.

Butik ürünler derken; sadece pert, çalınmaya da yanma gibi yani aracın tamamının hasar görmesi durumuna teminat veren bir ürün çıkar mı?

Sigortalının talebine yönelik poliçeler yapıldığı takdirde bu sektör gelişir. 17 milyon aracın sadece 4.5 milyonu kaskolu. Neden böyle? İnsanların talepleri farklı olabiliyor. Sadece yanmaya ya da pert durumuna karşılık kasko ürünü isteyenler de olacak. Ya da sadece çalınmaya karşı sigorta isteyen müşteri grupları da olabilir. Bu tür ürünlerin hepsi önümüzdeki günlerde çıkacak. Bunları yapan şirketler öne çıkacak. Geçmişte de “kısmi kasko” diye bir uygulama vardı. Çarpma, çarpılma, yanma, kötü niyetli hareketler gibi risklere karşı kısmi kasko yapılabiliyordu. Ama yaygın değildi. Sigortanın pahalı olduğunu söyleyenlere bu tür teminatlarla poliçeler geliştirilebilir. Pert için sigorta yapılıyorsa pertin de koşulları önceden belirlenir.

Yeni bir genelge çıktı. Buna göre artık müşteriler de eksper atayabilecek. Sizce bu durum suistimalleri artırır mı?

Evet, 13 Mayıs’ta kaskoyla ilgili bir genelge çıktı. Sigortalı hasar halinde eksperini atayabilir. Bu sigortalının en doğal hakkı. Ancak bu konuda bazı endişelerimiz var zira sigortalının herhangi bir eksperini özel olarak tanınması mümkün değil.

Bunların faturası tüketiciye çıkmıyor mu?

Biz hasarı fazla ödediğimiz zaman, bunun faturası bir sonraki dönemde sigortalıya çı-

kıyor. Sigortalının bunu bilip bu tür durumlarda sigorta şirketlerine yardımcı olması gerekiyor. Zaten eksper de bağımsız sigorta şirketlerinin elamanı değil.

Trafik sigortalarında sorunlar sürüyor mu?

Trafik sigortalarında da sorun var. Ama zarardan bahsetmeyeceğim. Dönemsel olarak zarar artıyor. Trafik sigortaları içerisinde bedeni hasarlar için ödenen tazminatların toplam ödemelerimiz içerisindeki payı 2007'deki yüzde 15'lerden 2012'de yüzde 41'e yükseldi.

Neden böyle bir artış oldu?

Ölümlü kazalarda belirli insanlar polisten önce araç sahibinin yakınlarından vekâlet almaya çalışıyor. Bazı şirketler taziye çadırları kuruyor. Sigorta şirketlerine dava açıyorlar. Bildiğiniz gibi destekten yoksun kalma tazminatını mirasçılar talep ediyor. Bizim aktüerler objektif olarak hesaplama yapıyor. Biz de bu doğrultuda ödemeyi kabul ediyoruz. Ama aracı kurumlar bu tür olayları ille de mahkemeye götürmeyi tercih ediyor. Mahkeme bilirkişi rakamları da genelde çok yüksek çıkıyor.

Bunun çözümü nasıl olacak?

Bizim sigortacılar olarak isteğimiz, destekten yoksun kalma tazminatının hesaplanmasında ortak kriterler kullanılması. Burada ister mahkeme, ister aktüer isterse avukat kim olursa olsun ortak bir dil kullanılmalı. Her kim hesaplarla hesaplasın formül aynı olsun. Formül aynı olursa ben de poliçemde alaçağım primi ona göre hesaplarım. Örneğin yaşı şu, iki çocuğu olan mesleği de bu olan kişinin böyle bir durumda mirasçılarına ne kadar tazminat ödeyeceğimi bilirsem primi de ona göre hesaplarım. Ama bu tür farklılıklar olursa doğru primi hesaplayamıyoruz. Hasarların önemli bir bölümü bundan kaynaklanıyor. Yurtdışında da bu tür sistemler uzun yıllar sonra oturmuş.



Musa Ülken

“Bizde zaten zorla sigorta satışı yoktu”

Kredi kullanırken sigorta yaptırmaya zorunluluğu kalktı. Bu durum sigorta sektörünü nasıl etkileyecek? Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken'in yanıtı şöyle: “Bu konudaki yaklaşımımız çok net. Bizde asla baskı ya da zorla satış yoktur. Örneğin, İş Bankası'ndan o kadar çok otomobil kredisi kullanılıyor ki... Ama bu kredilerle alınan araçların hepsinin kaskosu bizim şirketten yapılmıyor. Bizde zorlama yok. Banka tarafında da önce ürün tanıtılır. Sigortalının ihtiyacı olan ürünler anlatılır. ‘Kredi kullandın sigorta da alacaksın’ diye bir zorlama asla olmaz. Banka tarafında sağlık sigortası satışında iyi bir ivme yakaladık. Bu ürün krediyile ilgili değil. Ama ihtiyaç doğru anlatılınca insanlar alıyor. Ferdi kaza da öyle; müşteriyle uyumlu bir şekilde satılacak ürün. Bizde hep

ikna edilerek, müşteriye anlatılarak satılır. Herhangi bir sözleşmeyle alınan başka bir ürüne entegre şekilde bir sigortanın zorla satılması mümkün değildir. Hele de banka tarafından satılan bir ürüne eklenmesi hiç mümkün değildir. Burada banka müşteriyi ikna etmeli ve bu ürünün bir ihtiyaç olduğu anlatılmalı. Aksi takdirde müşteri ‘Kredi kullandım, bu sigorta da nereden çıktı’ diye düşünürse bu ürünün amacına hizmet etmez. Krediyile ev alan müşteriyi ‘Evini yeni aldın, ya su basarsa’ diye uyarıp sigorta alması için ikna etmek lazım. Biz banka tarafındaki yapılanmamızı bu doğrultuda oluşturuyoruz. Bu anlayışla dış kaynaklı eğitimler veriyoruz. Acentenin bankayı, bankanın acenteyi kabul etmemesi gibi bir olgu düşünülemez. Bu kanalların ikisinin de yapacağı çok şey var.”



“Bir Usta Bin Usta” için 5 yeni meslek grubu seçildi

Anadolu Sigorta, “Bir Usta Bin Usta” projesine devam ediyor. Bu yıl 5 meslek grubu seçildi. Ahşap Oyma/Kahramanmaraş, Gördes Halıcılığı/Manisa, Namrun İğne Oyacılığı/Mersin, Sepet Örucülüğü/Rize, Karacakılavuz El Dokumacılığı/Tekirdağ Bunların en önemlisi Manisa Cezaevi’nde Gördes halıcılığıyla ilgili olacak. Amaç, mahkumları meslek sahibi yapmak...

kaynaklanan zararları telafi etmeye yetmedi. Çünkü büyük yangınlar da yaşandı. Düşük primlerle yapılan zararlar arttı.

Bazı sektörler “sigorta yaptırıyoruz” diye isyan ediyor...

Bazı sektörler, dernekleri aracılığıyla sigorta şirketleriyle ilgili şikâyetlerde bulundu. Olayı Rekabet Kurulu’na taşıdılar. Sigortacılık risk üzerine kurulu bir sektör. Risk olmazsa biz bu mesleği yapamayız. Risk varsa sigorta vardır. Belirli faaliyet alanlarındaki şirketler de dünyanın her yerinde zor sigortalıdır. Sünger, boya gibi sanayi dallarında sigorta yapılıyor. Yanması kolay olmasına karşın yangın sigortasını yapıp teminat veriyoruz. Anlattığım gibi bazı sektörlerde risk çok yüksek. Mesela ambalaj, plastik, gibi sektörler. Bunların hepsinde faaliyet gösteren şirketler sigortalıdır. Biz sigortacılar olarak bu tür şirketlere sigorta yaptırırken yeterli önlemleri almalarını istiyoruz. Genel olarak mesele şu: Üretimle stoğun, doğal gaz veya yanıcı parlayıcı maddelerle iç içe bulunması... Biz böyle durumlarda riski azaltıcı önlemler alınmasını istiyoruz. Yanıcı mamulün ayrı bir depoda tutulmasını isteriz; bir bölümde yangın çıktı mı diğer tarafa ulaşması kolay olmasın diye. Yani yangın hangi alanda çıkmışsa o alanda kalsın...

Önlem almak çok mu maliyetli?

Bana sorarsanız değil. Örneğin yangın riski yüksekse duman dedektörü alınmasını isti-

Trafikteki başka sorunlar neler?

Sosyal Sigortalar Kurumu’na (SGK) bu alanda aldığımız primlerin yüzde 10’unu aktarıyoruz. Biz bu yüzde 10’u devrediyoruz ama yaralanmalı kazalarda ne kadarı kullanıyor bilmiyoruz. Bunun sonuçlarını görmek istiyoruz. Bununla ilgili de bazı hazırlıklar var ama kesin veriler yok. Biz Anadolu Sigorta olarak 400 milyon liralık prim üretip bunun 40 milyon lirasını SGK’ya devrettik. Bunu yaralanmalı kazalarda müşterilerimizin tedavisi için ödedik. Bunun ne kadarının kullanıldığını ticari bir şirket olarak öğrenmek istiyorum. Önceden kaza olduğunda kusur üzerinden çalışıyorduk. Artık kusur kavramı kalktı. Yaralanan herkes buradan yararlanıyor. Biz güvence hesabına da katkı yapıyoruz.

Oto sigortalarının payı bütün bunlara karşın hâlâ yüksek mi?

Oto sigortası dediğimiz trafik ve kaskonun payı yüzde 50 civarında. Dünyada da tablo böyle. Otomobil sigortacılığı öncelikli işimiz olacak. Çünkü kişi başına düşen araç sayısı artıyor. Yurtdışında bir ailede üç araba varken bizde halen aile başına bir otomobil var.

Ev sigortalarında tablo nasıl?

15 milyon konutun sadece 5 milyonunda zorunlu deprem sigortası var. Bu 5 milyon içinde de en çok üretim yapan şirket Anadolu Sigorta. Yılın ilk üç ayında 400 bine yakın poliçe ürettik. İlk defa DASK üretimi ihtiyarı konut sigortasının önüne geçti. DASK sadece deprem teminatı veriyor. Ve zorunlu. Bunun yanında konut sigortası da mutlaka yapılmalı. Önümüzdeki dönemde ev sigortaları öne çıkacak. Çünkü herkesin bir evi var. Ev sahibi olmasa bile kiracı olarak evde oturuyor. Eşyasını sigortalayabilir. Konut sigortaları, bireysel sağlık sigortaları yaygınlaşsa, oto sigortalarının zararı dengelenebilir. Sadece konut değil, sektörümüzü yıllarca yangın sigortası taşıdı. Hem bireysel hem de endüstriyel anlamda diğer branşların zararlarını sırtladı.

Ama 2012, yangın sigortaları için de kötü bir yıldır...

2012 yılında yangın tarafından da rekabet tamamen fiyata odaklandı ve sektör bu alanda da bayağı zorlandı. Kâr edilse de minimum seviyelerde kaldı. Diğer alanlardan



T.C. KÜLTÜR VE TURİZM BAKANLIĞI

DEVLET OPERA VE BALESİ

DenizBank

KATKILARIYLA

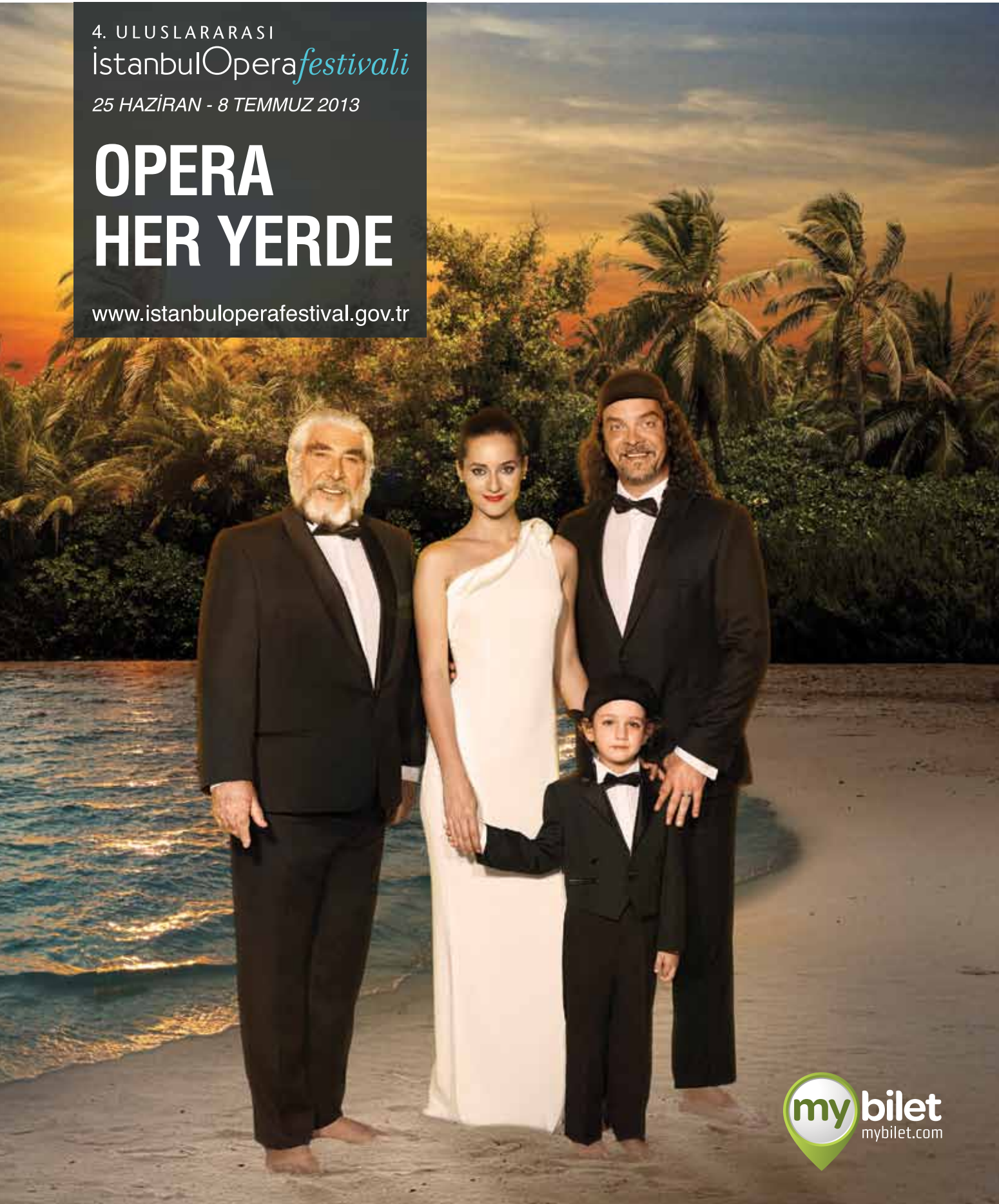
4. ULUSLARARASI

İstanbulOpera*festivali*

25 HAZİRAN - 8 TEMMUZ 2013

OPERA HER YERDE

www.istanbuloperafestival.gov.tr



yoruz. Bazı acentelerim alıp müşterilerine hediye ediyor. Elektrikçiye de alıp fabrikaya taktırıyorlar. Mesela her fabrikada yangın söndürmek için 50, 100 metrelik hidrat hortumlar var. Sistem kurulmuş ama bu hortumların önüne malzeme stoğu yapılmış. Yangın olduğunda stoğu kaldırıp hortumun alınması ve yangının söndürülmesi gerekecek. Çalışanların belirli bir kısmıyla tatbikat yapılması gerekiyor. Yangın çıktığında elektrikler kesiliyor. O yangın söndürme hortumunu çalıştırmak için ilave bir jeneratör gerekiyor. Bunun alınmasını istiyoruz. Ama bazıları bu tür önlemleri almak istemiyor. Önlemler alınırsa hem primler ucuzlar hem de anlaşmazlıklar ortadan kalkar

Fiyat rekabetini yine konuşmaya devam edecek miyiz?

Rekabet her zaman olacak. Olmalı da zaten. Ama uygun koşullarda olmalı. Sadece fiyat üzerine olmamalı. Müşteri talebine göre ürün çıkaranlar, rekabeti fiyattan çıkarıp ürünlerine yansıtabilenler öne çıkacak.

Anadolu Sigorta bu alanda neler yapıyor?
Biz yeni döneme “aktif sigortacılık” diyoruz. Örneğin yangın sigortalarıyla ilgili tedbirleri alan, aldırın, riski ölçerek riske dayalı fiyat veren ve iyi sunan şirket olacağız. Elbette verdiğimiz hizmetin karşılığında kâr da edeceğiz. Sektör ilk üç ayda toplamda sadece 113 milyon lira gibi bir kâr açıkladı. 32 tane hayat dışı şirket var. Belirli ölçülerde kâr eden de olacak, zarar eden de. Bunlar normal. 2012 yılında biz kasko sigortasında sektör lideri olduk. Bu alanda en çok prim üreten şirket olduk. 2013'te de bu liderliğimiz devam ediyor.

Yeni bir sistem kuruyordunuz. Bu süreç tamamlandı mı?

Geçen yıl herkese göre ayrı fiyat veren, müşteriye ölçen, müşteriye tanıyan yeni bir



tarife sistemine geçtik. Bu zam üzerine kurulu bir sistem değil. Düşük riskli müşterilere daha düşük; hasar riski yüksek olanlara ise yüksek prim uygulayan adil bir sistem bu. Yaklaşık bir yıldır uyguluyoruz. 2013 yılında hasar rasyolarımız 2012'ye göre düzelmeye başladı. Sigortacılık uluslararası bir iş. Biz her ne kadar ulusal bir şirket olsak da Türkiye'de dünyayla entegre olmuş bir sigorta sistemi var.

Teknoloji kullanımı açısından da yenilikleriniz dikkat çekiyor. Bu uygulamalara ilgi nasıl?

Anadolu Sigorta'nın Android özellikli telefonlar için bir uygulaması var. “Sigorta Cepte” uygulamamız sayesinde herkes cep telefonu ile poliçelerini, hasarlarını takip edebiliyor. En yakın tamir servislerine ulaşabiliyorlar. Teknolojik yüzümüze de önem veriyoruz. Yine Android uygulamaları sayesinde kaza tespit tutanağını telefon üzerinden doldurup imzalamak mümkün.

Gitmesi gereken yerlere de cepten gönderebiliyorsunuz. Tüm iş süreçlerimizi yenileyip geliştiriyoruz.

Anadolu Sigorta, banka sigortacılığında ne durumda?

Banka sigortacılığındaki büyüme sektör genelinin üzerinde. Biz halen üretimimizin yüzde 75'ini acentelerden, yüzde 10'unu İş Bankası şubelerinden yapıyoruz. Yüzde 10'u broker kanalı, yüzde 5'i ise merkezimiz üzerinden yapılıyor. Banka kanalıyla yaptığımız satışların payı düşük gibi görünebilir. Ancak yıllık üretimimizin 2.5 milyar lira olduğu düşünüldüğünde prim tutarının yüksek olduğu görülüyor. Yeterli mi dersiniz, elbette değil. Bankamız da bu alanda istekli. Eskiye oranla daha fazla sigorta ürünü satmak istiyorlar. Hem Anadolu Sigorta hem de İş Bankası tarafında yeni bir yapılanma oldu. Mart ayı itibarıyla İş Bankası şubelerinin prim üretimimizdeki payı yüzde 12'ye yaklaştı.

ZİRAAT SİGORTADAN YEPYENİ BİR ÜRÜN



Ailem Ziraat Güvencesinde

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

444 97 00

Müşteri İletişim Hattı
www.ziraatsigorta.com.tr



Ziraat Sigorta

“Yazar olmasaydım dansçı olurdum”

Çağdaş Türk edebiyatının çınarlarından Ayşe Kulin, son kitabı “Dönüş” ile yine bir duygu fırtınasına davet ediyor okurlarını. İlginçtir Kulin, bu kitabında, dört ay sonra olacakları görmüş gibi ağaç katliamından ve Çamlıca’ya inşa edilecek camiden söz ediyor... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Türk edebiyatının en verimli yazarlarından biri Ayşe Kulin. Gazetecilik, halkla ilişkiler uzmanlığı, sahne yapımcılığı, sanat yönetmenliği, senaristlik, iki evlilik, dört çocuk anneliği derken; 40’ından sonra başladı yazarlığa. Öykülerden oluşan ilk kitabı “Güneşe Dön Yüzünü” 1984 yılında yayınlandı. 25’inci ve son kitabı “Dönüş” ise mayıs ayının sonlarından itibaren raflarda yerini aldı.

“Okurlarımın onları içinde yaşadığım dünyada bana geri dönüşlerindeki heyecan beni rüzgârına kattığı gibi yeni öyküler yazmaya heveslendiriyor” diyen Ayşe Kulin ile son romanı “Dönüş”, sanat, güncel olaylar ve sigorta üzerine keyifli bir söyleşi yaptık...

Önce son romanınız ile başlamak istiyoruz. “Dönüş” son romanınız sizin için ne ifade ediyor?

Dönüş, eşcinsel bir aşkı anlatan Gizli Anlamanın Yolcusu ve bir eşcinselin hazin öyküsü olan Bora’nın Kitabı adlı üçlemenin sonuncusu. Fakat diğer iki kitapta çok farklı bir enerjisi var. Dönüş’te diğer kitapların aksine, anlatıcılar iki kadın. Altüst olan yaşamlarını yeniden düzenlemeye çalışan bir anne kızın, hayatla ve kendileriyle hesaplaşmasının duygusal öyküsü diyebilirim. Bu kitapta ilginç olan, dört ay sonrasını görmüş gibi, ağaç katliamından ve Çamlıca’ya inşa edilecek olan hantal camiden de söz ediyor olmam... Yoksa “Aptala malum olur” mu demeli?

Estağfurullah. Biz buna bu sanatçı duyarlılığı, yılların deneyimiyle edinilmiş öngörü yeteneği diyelim... Füreya’da, Veda’da cumhuriyetin ilk yıllarını okurlara farklı bir bakış açısından sundunuz. Bunun özel bir sebebi var mıydı?

Aslında bu bilinçli bir seçim değildi. Füreya’nın yaşam öyküsünü yazmamı yeğeni istedi. O kadar renkli ve ilginç bir yaşamı vardı ki, cumhuriyetin kuruluşuna tanıklık etmesi de cabasıydı. Elbette ret edemedim. Osmanlı’nın son üç yılını anlatan Veda’nın devamını Umud’da getirmek ise benim seçimimdir. Ama çıkış noktam, Veda’daki kahramanların yarım kalan öykülerini tamamlamaktı. Cumhuriyetin kuruluş yılları, hasbalkader girdi romana. Bundan büyük bir keyif aldığımı söylemeliyim. Sıfır noktasından başlayıp, bir ülkeyi başarıyla inşa eden, aralarında babamın da bulunduğu o vefakâr, cefakâr, çalışkan kuşağa benden sonsuz sevgi, saygı ve selam olsun.

Bugüne kadar onlarca kitabınız yayımlandı. En verimli yazarlarımızdan birisiniz. Bunu neye borçlusunuz?

Bunu öncelikle tempoma ve çalışkan oluşuma borçluyum. Allah kimimizi yavaş, tembel, kimimizi de çalışkan, hızlı yaratır. Benim payıma da hızlılık, çalışkanlık düşmüştü.

Sanat ve yazarlık dışında kalan vaktinizde neler yapıyorsunuz, hobileriniz var mı?

On bir yıl boyunca Resim ve Heykel Müze-

leri Derneği’nin yönetim kurulu üyesiydim. “Günümüz Sanatçıları Yarışması”nı bu dernek düzenliyor. O yıllardan kalma bir alışkanlıkla, özellikle çağdaş resme çok merakım var. Ayrıca haftada üç kez pilates yapmaya çalışıyorum. Çocuklarım farklı ülkelerde yaşadığı için sık sık seyahat de kaçınılmaz oluyor.

Sufizme özel bir ilginiz olduğunu görüyoruz. Çok sevilen Adı Aylın romanınızda bu konuyu yoğun olarak işlediniz. Sonra sufilik Türkiye’de son dönemde deyim yerindeyse moda oldu. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

İnsanlar moda olduğu için sufi olmazlar ki! İçsel yolculuklar ancak manevi arayışların sonunda, kişinin ruhuna, kişiliğine uygun bir durakta son bulur.

Taksim Gezi Parkı eylemleriyle başlayan süreci nasıl değerlendiriyorsunuz?

Gezi Parkı olayı, asla iktidara karşı bir komplo, ya da dış mihrakların işi değil bence. Gezi Parkı olayı, çevreyi korumak üzere başlatılan masum bir direnişin, şiddete başvurularak dağıtılması sonucu, uzun süredir aşırı muhafazakâr bir yaşam tarzına zorlanan insanların sigortalarının atması neticesi oluşan bir eylemdir. Hükümetin bu direnişi doğru okuması için dua ediyorum. Yoksa ülke huzurunu bir inada kurban veririz ve çok yazık olur.

Dizilerin aranan yazarı

Arnavutköy Amerikan Koleji Edebiyat Bölümü'nden 1961 yılında mezun olan Ayşe Kulin, 1962-1964 yılları arasında London Scholl of Economics'te sosyoloji eğitimi aldı. 1964 yazında yüksek eğitimini tamamlayamadan yurda döndü. 1978 yılından itibaren Cumhuriyet, Güneş ve Dünya gazetelerinde muhabirlik, çeşitli dergilerde yazarlık ve yazı işleri müdürlüğü yaptı. Yıllarca halkla ilişkiler uzmanı, televizyon, reklam ve sinema filmlerinde sahne yapımcısı, sanat yönetmeni ve senarist olarak çalıştı.

Ayşe Kulin'in 1984'te yayınlanan "Güneşe Dön Yüzünü" adlı kitabındaki Gülizar öyküsü, kendi tarafından senaryolaştırılarak "Kırık Bebek" adıyla film yapıldı ve bu film Kültür Bakanlığı Ödülü'ne değer bulundu. Kulin'in eserleri Çince'den Portekizce'ye 22 dile çevrildi. Geniş Zamanlar adlı öyküsü; Köprü, Gece Sesleri ve Türkan adlı romanları televizyon dizisi olarak yayımlandı. Türkan, tiyatro eseri olarak da sahnelendi. Veda romanıyla 2011 yılında Uluslararası Impac Dublin Edebiyat Ödülü'ne aday gösterilen Ayşe Kulin, son romanı "Dönüş" ile edebiyatseverlerin karşısına çıktı.



Özellikle olayların ilk aşamasında basının göstermiş olduğu tavrı nasıl yorumluyorsunuz?

Gezi Parkı olaylarının karşısındaki ilk üç günü, zihinlerden kolayca silinemeyecek olan bir utanç göstergesidir. Dilerim medyamız bir daha hiçbir şart altında bu kadar zavallı bir duruma düşmez.

Sigortayla aranız nasıl? Özel sigortanız var mı?

Marmara depreminde sonra evimi yangına ve depreme karşı sigortalattım. Arabamın kaskosu, benim de sağlık sigortam var.

Bir yazar, sanatçı olarak sigorta yaptırmak sizin için ne ifade ediyor? Sigortayla ilgili bir anınız var mı?

Sigorta bir gün, her yaşlı gibi kalçamı kırdığım zaman hastane masraflarını karşılamasını beklediğim kaynağı ifade ediyor. Emekli Sandığı'na güvenemiyorum. Nedenini açıklayayım: Babam ömrünün son üç ayını hastanede geçirdi. 1983 yılında vefat ettiğinde, Emekli Sandığı Sigortası tüm

masraflarını karşılamıştı. Sonraki yıllarda Başbakan Demirel bir ara seçim kazanabilmek için erken emeklilik rezaletini ortaya attı ve denizi bitirdi. Annem 2007 yılında bir ameliyat sonucu vefat ettiğinde, Emekli Sandığı'nın karşılamayı kabul ettiği miktarı yazmayayım da güldürmeyeyim sizi. Allahtan annemin ameliyatı, benim kitaplarımdan para kazanmaya, çocuklarımdan da ellerinin ekmek tutmaya başladığı günlere rast geldi de kimseye muhtaç olmadık.

Yazar, sanatçı olmasaydınız ne olurdunuz? Eğer Amerika'da veya bir Avrupa ülkesinde doğmuş olsaydım, dansçı olurdum. İyi ki Türkiye'de doğmuşum. Yazar olmak da dans etmek kadar keyifli.

Türkiye'de beğendiğiniz bir yazar var mı? Bir değil pek çok yazar var. Özellikle genç kuşağı olağanüstü kabiliyetli buluyorum.

Hem 4 çocuk yetiştirip hem de bu kadar kitabı nasıl yazabildiniz? Kitaplarımı yayınlamaya başladığımda

çocuklarım çoktan yetişmişti. Ben çocuklarım üniversiteyi bitirdikten sonra, ellerimi enselerinden çekmeyi bilen annelerdenim. Bu nedenle vaktimi onlara, hasta olmadıkları sürece ancak birlikte keyifli anlar yaşamak için ayırıyorum.

Teşvikiye'deki Narmanlı Apartmanı'nın sizin için özel bir yeri var. Burası hayatınıza nasıl bir yön kazandırdı?

Narmanlı benim gözlerimi dünyaya açtığım, elli yaşına gelene kadar evim bildiğim ve hâlâ ayakta olan bir mekân. İçinde yaşadığım tüm diğer evler, konaklar, apartman daireleri ailemin elinden çıktı, yıkıldı ya da değişime uğradı. İlkokulum dahi eski yerinde değil artık. Beni geçmişime görsel olarak sadece Robert Koleji'nin binaları ve Narmanlı Apartmanı'na bağlıyor. Torunlarıma, "Bakın ben bu evde doğdum, büyüdüm, şu okulda da okudum" diye gösterebileceğim yegâne iki bina. Dilerim kimsenin aklına oraları eşe dosta ikram etmek ya da yerlerine alış veriş merkezi yapmak gelmez!

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



ALİŞVERİŞTEN
ANLAYAN
**cömert
kart**



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



Ne zaman referans istenir?

Müşterinizden referans istemek için en uygun zamanın satıştan sonra olduğunu düşünüyorsanız yanılıyorsunuz. **Ali Savaşman** / Sandler Training

Pek çok satıcı, sunduğu ürün ya da hizmetle ilgili müşterisi olumlu sonuç elde etmedikçe, referans isteme konusunda çekingen davranır. Bu çekingenlik, bir şekilde istenilen sonucu elde ettiklerinde, müşterilerinin bir ya da bir kaç referans verme konusunda daha istekli olacaklarına dair inançtan kaynaklanır. Bu inanç akla yatkın görünse de aslında bu bir reaktif stratejidir ve sonuç almak uzun süre beklemenizi gerektirir. Şöyle ki; satıcı referans talebini, satış kapandıktan sonra dile getirmiştir. Daha da önemlisi, tamamen müşterinin elde edeceği olumlu deneyime bel bağlamak, referans talep edebilmek için gerekli ortamı ve iletişimi sağlamada satıcının rolünün önemini azaltır.

Müşterinin referans verme konusundaki istekliliği tamamen satıcıya duyduğu güvenle ilgilidir. Ve satıcı bu güveni sadece sunduğu ürün ya da hizmetin nihai sonuçları ile değil en başında müşteri ile ilk temas ettiği andan itibaren yaşattığı istisnai deneyimlerle de elde eder. Peki, istisnai deneyim nasıl yaratılır?

- Müşteri adayının hedefleri ve engelleri, sektörleri, piyasaları ve rakipleri konusunda detaylı bilgiler edinerek, görüşme boyunca ilgiyi müşteri adayının kaygılarına odaklı tutabilmek için bu bilgileri kullanarak.
- Düşünmeyi tetikleyen sorularla, müşteri adayının içinde bulunduğu duruma farklı bakış açılarından yaklaşmasını sağlayıp, sizinle görüşmeden evvel bilmediklerini öğrenmesine yardım ederek.
- Ürün ve hizmetinize dair gerçek bir ihtiyaç ortaya çıkmadıkça, bunlardan bahsetmekten kaçınarak.
- Sunulan ürün ya da hizmet müşteri adayının ihtiyaçları ile örtüşmüyorsa bunu tespit ettiğiniz anda dile getirerek.

Eğer müşteri adayının güveninin iletişime geçtiğiniz anda tesis edildiğine inanıyor ve güven kazanmak için satışın kapanması ve istenen sonuçların kanıtlanmasına gerek olmadığını düşünüyorsanız, müşterinizle olan ilişkinin önceki safhalarında da referans istemek için fırsatlar yakalayacaksınız.

Peki ilişkinizde bu fırsatlar ne zaman ortaya çıkar? Satış kapanır kapanmaz! Eğer müşteri adayı sizinle iş yapma

konusunda size güvenmişse, iş arkadaşlarını, birlikte iş yaptığı kişileri ve akranlarını size referans gösterme konusunda da güveninin en üst düzeyde olduğu an işte bu andır. O an sizi referans istemekten alıkoyan tek şey referans istemekten çekinmeniz ve/veya bunun için önceden planlanmış bir stratejiniz olmamasıdır. Gelin bunun üstesinden gelelim.

Referans istemek için en uygun zamanın, istenen sonuçların elde edilmesinden sonra olduğu düşüncesindeyseniz, bu düşünceden kurtulabilmek için hemen bunu düşünmeyi durdurun! Eğer bunu başarmakta zorlanıyor ve size yardımcı olacak bir yöntem istiyorsanız hemen kağıdı kalemi alın ve 100 kere, “Müşterilerimle uyum sağlıyor ve bana güvendikleri bir ortam yaratabiliyorsam, onlardan referans isteme hakkım da vardır” yazın. Bu alıştırmayı gerçekten isteyerek yaptığınızda, on beş ila yirminci tekrar arasında, bu kavramın sizde yerleştiğini göreceksiniz.

Referans istemek için en iyi strateji nedir? Sadece talep edin. Tabii ki akıllıca talep edin. Önce müşterinizle olan ilişkinizi göz önüne alarak sorunuzun çerçevesini belirleyin. Sonra da referans olarak talep ettiğiniz kişinin profilini, pozisyonunu ya da ünvanını tanımlayın. İşte size bir örnek:

“Haluk Bey, bireysel emeklilik konusunda bizi tercih ettiğiniz için çok teşekkür ederim. Ben ve şirketim gelecekle ilgili endişelerinizi giderebilmek için her zaman size yardıma hazırız. Görüşmemiz esnasında Anadolu Girişimci İşadamları Derneği'ne üye olduğunuzu ve yönetim kurulundaki arkadaşlarınızın da bireysel emeklilik sistemine girip girmeme konusundaki kararsızlığından bahsettiniz. Bu şekilde düşünen dostlarınızdan, uygun olanların isim ve iletişim bilgilerini benimle paylaşabilirseniz sizinle de yaptığımız gibi karar vermelerine yardımcı olmak isterim.”

Her zaman referans alabilir misiniz? Hayır, her zaman olmaz! Diğer taraftan da referans talep ettiğiniz için herhangi bir kaybınız da olmaz. Ayrıca o gün bir referans elde edemeseniz de referans ağacınız için bir tohum ekmiş olursunuz.

Müşterinin referans verme konusundaki istekliliği tamamen satıcıya duyduğu güvenle ilgilidir.

VERUSA HOLDİNG

Verusa Holding, enerji, petrokimya, demir-çelik, telekomünikasyon, finans ve teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer, güçlerine güç katıyor.



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



PCISELSAN
ACIKYAPIM BELİRLİLİK SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
ÇELİK



INNATED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT



ANELTECH

Eski Büyükdere Cd. Ayazağa 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



Nasıl bir risk yönetimi?

Dünyaca ünlü iflasların arkasında yatan risk yönetimi zaafı nelerdi?

Zeynep Turan / Assicurazioni Generali S.p.A. – Trieste Italya

Risk, şirketlerin faaliyet gösterdikleri alanlarda karşılaştıkları mümkün olan belirsizliklerdir. Belirsizlikleri analiz etmek ise üç ana işlev yerine getirilerek gerçekleştirilir: risklerin tanımlanması, analiz edilmesi ve değerlendirilmesi. Bu sayede belirsizlikler bilinene, ölçülebilir ve maliyetlendirilebilir dönüştürülür. Böylelikle riskin kabul edilmesi sonucunda elde edilecek faydanın değeri ve riskin kabul edilmesi sonucunda üstlenilmesi gereken maliyetin değeri çıkarılır. Bu açıdan bakıldığında etkin bir risk yönetiminin karar alma mekanizmasını yöneticiler açısından ne kadar kolaylaştırdığını görürüz. Bu aşamada, risk yönetimi maliyet yaratıcı bir birim olmaktan çıkar ve değer yaratıcı bir birime dönüşür. Ancak bu olumlu etki sürecin ne derece etkin olduğu ile doğru orantılıdır. Bundan dolayıdır ki şirket yöneticileri açısından, tespit edebildikleri veya tespit edemedikleri risklere karşı ne derece hazırlıklı oldukları gösterecekleri başarıyı yüzde 92 düzeyinde etkiler.

Enron ve diğerleri...

Risk yönetim mekanizmaları tarafından belirlenemeyen riskler etkileri boyutunca krizlere yol açar ve beraberinde finansal ve itibar kayıplarını da getirir. Tıpkı 1976 yılında şirket özsermayesinin çok üstünde risk alan Drysdale yatırım şirketi ve şirketin tüm zararını üstlenmek zorunda kalan Chase Manhattan Bank örneğinde olduğu gibi. Aslında iyi niyetlerle başlatılan ve yöneticilerin etkileri hakkında yeterince bilgilendirilmediği bir işlem bir anda kontrolden çıkar ve sermayesi 20 milyon dolar olan bir şirketin sadece üç ayda 300 milyon dolar zarar etmesine yol açar. Gözden kaçırılan ise risk yönetim faaliyetlerinin oldukça sığ kalması ve yönetimin riskler konusunda yeterince bilgilendirilmemesidir. Etkisiz bir risk yönetimi şirket yönetiminin bilinçli tercihi de olabilir. Bunun en bilinen örnekleri Enron ve Worldcom skandallarındır. Enron'da 1990 -2001 yılları arasında yönetimin bilgisi dahilindeki zararlar kamuoyundan ve yatırımcılardan saklandı. Finansal tablolar, yaratıcı muhasebe teknikleri olarak bilinen yöntemlerle düzenlendi ve ortaya çıkan zararlar gizlenerek kamuya kar olarak yansıtıldı. Üstlenilen risk, şirketin özkaynak-

larını aşması ve risk yönetimi departmanının üst yönetim tarafından etkisiz hale getirilmesi krizi yönetilemez boyutlara getirdi. Ortaya çıkan deragülasyon ve 63.4 milyar dolarlık maliyet Enron ve hissedarları ile birlikte Arthur Andersen gibi iş ortaklarının da sonu oldu. Bu çöküşte dikkat edilmesi gereken en önemli husus ise şirketin agresif muhasebe teknikleri kullanımının ve risk yönetimi sonucunda ölçülen riskin yönetim kurulu ile paylaşılması ve şirketi uçuruma götüren kararların beraber alınmasıdır. Enron örneğinde görüldüğü gibi üst yönetimin farkındalığını sağlaması adına Enron şirketinin risk yönetim mekanizmalarının kendilerinden beklenen ilk görevi yerine getirdiklerini söyleyebiliriz. Worldcom örneğinde de benzer bir yöntem izlendi ve Amerikalı vergi mükelleflerine 1.16 milyar dolar bir maliyet bıraktı. Bu iki örnek sonrasında Amerika iş dünyası ve muhasebe standartları ciddi bir itibar kaybı ve güven krizi ile karşılaşmıştı.

Ortaya çıkan kontrol zafiyetinin nedeni aslında şirketlerin yöneticilerini primler, şirket hisseleriyle ödüllendirilmeleri ve bu gelir artışını düzenli kılabilme adına legal faaliyetler yürütmeleridir. Denetim firmalarının yeterli kontrolü sağlayamaması risk yönetim zafiyetini önce krize sonrasında şirketin sonuna doğru götürdü. Bu örnekler risk yönetiminin şirketler açısından hayati fonksiyonlardan biri haline getirilmesine yardım etti. Ancak örneklerde gördüğümüz gibi şirketlerin yönetimlerinin risk yönetimine verdiği değer ve onları ne şekilde karar süreçlerine entegre ettikleri risk yönetim fonksiyonunun başarısı için halen birinci koşul. Etkin bir risk yönetiminin birincil görevi şirket yönetimini mevcut riskler konusunda bilinçlendirmek ve farkındalık yaratmaktır. Bu farkındalık şirketin sahip olduğu risk iştahı ile şekillenmekte ve şirketin hangi riskleri kabul edeceği veya hangilerinden kaçınacağı kararlarının yer aldığı bir yol haritası haline gelmekte. Risk yönetiminin şirket içerisinde yer alan departmanlardan soyutlanmaması ve iş süreçleri içerisinde sürekli yer alarak risk algısı kavramını şirketin bütününe yayması ise risk yönetim faaliyetlerinin başarısını belirleyecek diğer bir faktör olmaktadır.

Yöneticilerin risklere ne derece hazırlıklı oldukları, gösterecekleri başarıyı yüzde 92 düzeyinde etkiliyor.

Emeklilikte geliriniz azalır, kendinizi sıkışmış ve daralmış hissedersiniz.



Siz en iyisi emekliliğiniz gelmeden önce AXA HAYAT VE EMEKLİLİK ile tanışın. Hayallerinizdeki gibi mutlu ve rahat emeklilik için doğru bir adım atın. **Üstelik ister çalışan, ister ev hanımı, ister öğrenci, 18 yaşından büyük herkes için AXA HAYAT VE EMEKLİLİK şimdi devlet katkısıyla % 25 daha kazançlı.**

AXA Acenteleri
www.axahayatemeklilik.com.tr
0850 250 99 99



**AXA HAYAT
EMEKLİLİK**

gelecek / yeniden tanımlanıyor

Every risk can be insured

It is argued that some industries have difficulties to have insurance coverage. This argument is not true according to insurers. It is, however, true that insurance premiums are higher for some industries that have 'higher risks' such as chemicals, plastics, transportation or textile. On the other hand it is possible to reduce the premiums by taking measures against risks. Risk management is an important tool for companies to reduce risk and therefore insurance premiums especially for insurance coverage for fire, engineering, business interruptions or profit loss. For example if a workplace uses fire sprinkler, the company can have

an insurance discount in any industries. In short, every risk can be insured but premiums can be higher.

Risk management includes identifying potential risks, assessing the threats, analysing the risks, identifying ways to reduce the risks and implying risk reduction measures based on a strategy. Once risks have been identified, they must be assessed regarding to their impact on the company and measured should be taken accordingly. The advantage of risk



management is not only reducing the risks but also providing continuum of the business. However, some risks cannot be controlled. Therefore insurance coverage is a part of risk management especially for unavoidable risks.



"I'd be dancer if I were not a writer"

Ayşe Kulin, a Turkish contemporary novelist, invites her readers to a new emotional storm with her latest novel 'Dönüş' (Return).

It is interesting that Kulin mentions tree massacre in her latest novel as if she knows what would have happened what Gezi Park protests.

Kulin used to work as a journalist, PR expertise, art director and started to write novels after her 40s. Two marriages and 4 children, 8 grandchildren... Despite all, she is one of the most fruitful writers of Turkey. She published her story collection, "Güneşe Dön Yüzünü" (Turn Your Face to Sun) in 1984. She won several awards, her novels translated into 22 languages. Now she has published her 25th book, Dönüş. Dönüş is the latest novel of her trilogy, after Gizli Anların Yolcusu (Traveller of Secret Moments) and Bora'nın Kitabı (Bora's Book). However, it has a different energy than other two books, she said. "On the contrary to

other books narrators are women in Dönüş. It is a story of a daughter and her mother who try to reorganise their lives. It is an emotional story of them as they face with life and themselves. It is interesting that, as if I estimated Gezi Park protests, I mention tree massacre and a huge mosque project in Çamlıca" Kulin, said.

Regarding to insurance, Kulin said she uses private health insurance and property insurance. "Insurance is a financial source for me to cover hospital expenses when I broke my hip bone like every elderly" she said.

Ayşe Kulin also worked as a screen writer, cinematographer and producer for many films, television series and advertisements. Besides several awards for her novels, she won the Best Cinematographer Award from the Theatre Writers association for her work in the television series 'Ayaşlı ve Kiracıları' in 1986.

Güvenle sürdürülebilir hizmet.



BORLEASE

FİLO YÖNETİMİ

www.borlease.com.tr

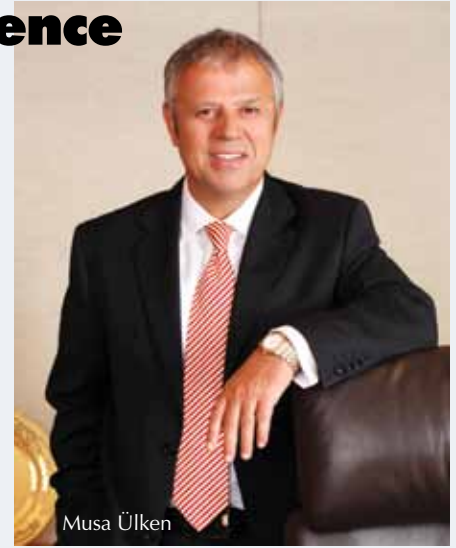


Those'll win who makes a difference

Musa Ülken, General Manager of Anadolu Sigorta (Anadolu Insurance Company) believes that 2013 will be a better year for insurers especially in auto, fire, property and health segments. He argues that those will be successful who makes a difference with their innovative products.

“Competition will always exist. It should be anyways. But competition should have proper conditions, it should not be done over the price. Those will be successful who compete

with innovative products in accordance with the customer's need,” he said. He calls this new period as ‘active underwriting’. “For example we will be a company where the insured takes measures against fire while we provide a proper insurance against it. Of course we will profit from our services” he said. Anadolu Sigorta was established in 1925 and today has 2.500 insurance agencies and a broad distribution channels with over 1.250 İş Bankası and several banks’ branches.



Gezi protests brings ‘business interruption’ coverage on the agenda

Recently, the most important incident has been Gezi Park protests against the government's shopping mall project on the park. The protest at Taksim's Gezi Park started late on Monday, 27th of May, after trees were torn up under a government redevelopment plan, but has widened into a broader demonstration against Prime Minister R.T. Erdoğan's administration. Thousands of demonstrators massed on streets in Istanbul, Ankara, İzmir and several other cities since then. Most recently, on 17th of June trade unions have urged members to walk out today and take part in a one-day nationwide strike to protest against the police crackdown on anti-government demonstrations.

Regarding to insurance there is no information on the damage caused by the demonstrations. However, it is argued that

89 police vehicles, 42 private cars, 4 buses, 18 public buses, 8 buildings and 99 shops have been damaged during the protests. Although it is not clear, it is argued by the government that total damage costs billions of liras.



According to Insurance Appraisers Association (Sigorta Eksperleri Derneği-SED) it is not possible to calculate the damage because there is no common place to gather information. However, Fikret Gülbahar, a member of SED Board, argued

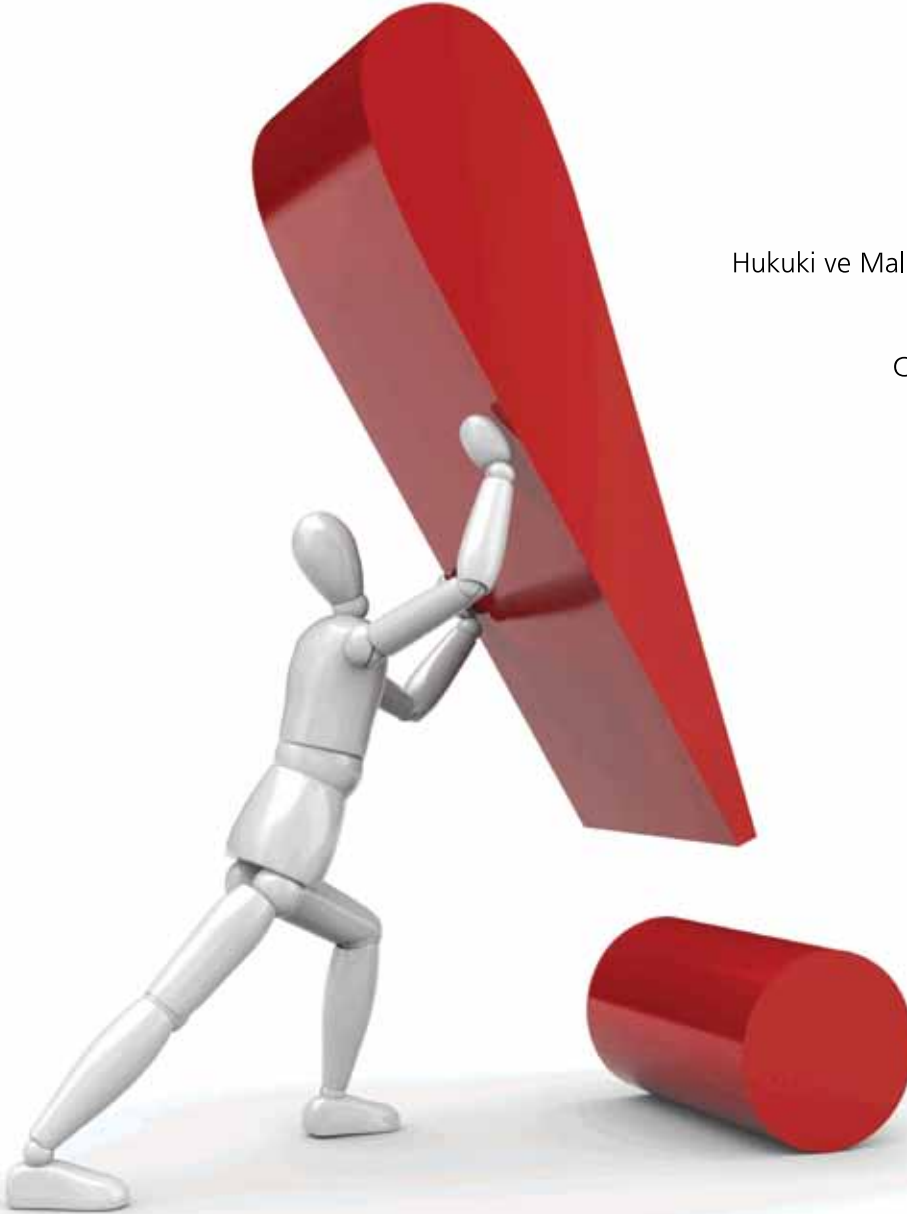
that most common types of damages are window glass breakage and small scale plundering. These damaged will be covered with civil riot assurance for insured business. On the other hand business interruption

insurance cannot be used because the riot did not interrupt for more than a week. However, insurance experts believe that business interruption insurance will become more important after Gezi Park demonstrations. While a property insurance policy only covers the physical damage to the business, ‘business interruption insurance’ (also known as business income insurance) covers the loss of income that a

business suffers after a disaster while its facility is either closed because of the disaster or in the process of being rebuilt after it. It is also worth to note that the government has no plan to cover the damages of uninsured business.

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.

Aksigorta sells its building in Karaköy

Aksigorta, one of the biggest insurance companies owned by Sabancı Holding, has announced that its headquarters building in Karaköy is sold. By leaving Karaköy, the company has followed other insurers like Generali, Liberty and Mapfre that left the area recently. Aksigorta's building is sold to İlkhane-dan Otelcilik ve Turizm for 72 million dollars in order to build a hotel. In addition, it is worth to note that the sale revenue is much higher than the actual sale price because of exchange rates.

We wrote this sale news months ago, however, Uğur Gülen, General Manager

of Aksigorta, denied this news. However, after a while Aksigorta shares rose. Then people asked us the reason; if Gülen has bought shares or made people buy Aksigorta shares. We reminded our previous news on the sale.

Ageas, a Belgian multinational insurance company, has acquired a 31% stake in Aksigorta, paying USD 220 million for shares previously. Aksigorta has almost 600 employees and 1,500 independent agencies, 30 brokerage houses, 960 Akbank branches and a network of nearly 4,500 contracted institutions. (by Kayhan Öztürk)



AHE celebrates its 23rd anniversary

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) employees have celebrated the company's 23rd anniversary with a picnic in Saklıköy County Club, Beykoz. Some employees of AHE who have been working for 15 and 20 are awarded with seniority souvenirs. Mete Uğurlu, General Manager of AHE, thanked to employees for their high performance and commitment. AHE was founded in 1990 as the first life insurance company of Turkey. It operates through regional offices in Istanbul, Ankara, Adana, Bursa, Izmir and Antalya, a branch in the Turkish Republic of Northern Cyprus, its direct sales team and almost 250 agents. Anadolu Hayat Emeklilik has Turkey's most extensive bancassurance network. The company effectively uses over 1.700 branches of İş Bankası.

New generation is targeted by insurers

The Association of Insurance Companies in Turkey has celebrated the Insurance Week between 27th May and 2nd June. There were several activities in different cities such as a symposium on auto insurances, short-movie and painting contests among university and primary school students. The sector representatives targets new generations in order to raise insurance awareness. Recep Koçak, Chairman of The Association of Insurance Companies, said that it is necessary to educate new generations in order to raise awareness. "This education cannot be given at home because parents do not have enough information on insurance. Insurance is not taught at schools either. We believe that teaching an

insurance module in schools during the Insurance Week will contribute raising insurance awareness in the society", he said.



Recep Koçak



GENERALI

Sigorta A.Ş.



Süper Aile Konut Poliçesiyle Koruma Altındasınız

Generali Sigorta 150 yıllık birikimi ve üstün sigortacılık deneyimi ile, konut sigortasında fark yaratacak bir poliçe ile size hizmet veriyor. Süper Aile Konut poliçesi hem evinizi hem de sevdiklerinizi aklı gelmeyecek risklere karşı korur! Komşularınıza karşı sorumluluklarınız kazalara karşı güvence, geniş yardım hizmetleriyle Süper Aile Konut poliçesi her zaman yanınızda!

www.generali.com.tr



En avantajlı BES nasıl seçilir?

Bir katılımcı adayının önce BES'in ne olduğunu öğrenip, arkasından 17 emeklilik şirketiyle görüşüp her bir emeklilik planının özelliklerini öğrenmeye niyet etmesi başlı başına bir uzmanlık, emek ve zaman işi... **Dalkan Delican / BES Uzmanı**

BES (bireysel emeklilik sistemi) üyesi 17 emeklilik şirketi faaliyet gösteriyor. Bu şirketlerin hepsinin birden fazla emeklilik planı var. Bireysel emeklilik sistemine girmek isteyen bir katılımcının en avantajlı emeklilik planının hangisi olduğunu tespit etmesi, doğru karar vermesi gerçekten çok zor! Şöyle anlatayım, sadece üç tane cep telefonu operatörü var. Ve bu operatörlerin de birçok tarifi var! Hangisinin sizin için en uygun olduğunu biliyor musunuz? Sadece üç operatörün sunduğu bir alanda en uygun tarifi bulmak bile çok zorken, 17 emeklilik şirketinin birçok emeklilik planı arasında en doğrusunu bulmak neredeyse imkansız! Bir katılımcı adayının önce BES'in ne olduğunu öğrenip, arkasından 17 emeklilik şirketiyle görüşüp her bir emeklilik planının özelliklerini öğrenmeye niyet etmesi başlı başına bir uzmanlık, emek ve zaman işi...

Ama en azından seçim yaparken nelere dikkat etmemiz gerektiğini öğrenebiliriz. İşte bu konuda sorulabilecek başlıca sorular ve yanıtları:

1. Emeklilik şirketine erişiminiz kolay mı?

Yaşadığınız yerde irtibat bürosunun olması, telefonla aradığınızda kısa sürede bir yetkiliye ulaşabilmek önemli...

2. Görüşüğünüz aracı, kaç yıldır BES sektöründe ve ne kadar süredir bu emeklilik şirketinde çalışıyor?

Bu süreler ne kadar uzunsa alacağınız hizmet muhtemelen daha iyi olacaktır. Sektöre yeni girmiş veya kısa sürelerle emeklilik şirketi değiştiren aracılar BES yaptırmak hizmet kalitesi açısından biraz riskli olabilir!

3. Emeklilik planlarında bulunan fonlar neler?

Risk alınıza uygun emeklilik fonları da sizin için önemli! Aracının risk alınızı ölçmesi önemli, uzun vadeli bir akit söz konusu! Riskle yönelik stres düzeyinize göre bir fon kararmasında fayda var.

4. Emeklilik planının kesintileri nedir?

Daha az kesinti söz konusuyken daha yüksek kesintili bir emeklilik planı tercih etmek gerekmez.

Az kesinti daha çok birikim demek!

Bireysel emeklilik sistemine girmek isteyen katılımcılar için yukarıda kısa ve öz olarak vermeye çalıştığımız seçeneklerin dışında çok daha önemli başka bir husus var: BES'te kalma süresi! BES'e ne kadar erken girer, ödemelerinizi yıllık brüt asgari ücrete ne kadar yaklaştırır ve ne kadar geç ayırlırsanız sizin için o kadar avantajlı bir iş yapmış olursunuz.

Belki garip gelecek ama BES'e ölene kadar düzenli katkı payı ödeyenler en avantajlı sözleşmelere sahip olabilecek!

Son sözü Winston Churchill söylesin: "Tasarruf etmek güzeldir, özellikle de anne babanız tarafından sizin için yapıldığında..."



**BU KADAR
KAZANDIRANA
BES DENİR**

**HER 100 LİRAYA
25 LİRA
DEVLET KATKISI**

Ziraat'e gelin, **Bireysel Emeklilik Sistemi**'ne yatırım yapın,
yatırdığınız tutarın %25'i kadar devlet katkısı kazanın.
Bugünkü hayat standardınızı emekliliğinizde de koruyun,
rahat bir emeklilik yaşayın.

444 97 00

Müşteri İletişim Hattı
www.ziraatemeklilik.com.tr



Ziraat Emeklilik

BKM-sigortacı işbirliğine Express katkı

Sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin yetkilileriyle görüşen Bankalararası Kart Merkezi (BKM), prim ödemelerinde kartların etkinliğini daha da artıracak yeni bir uygulama başlatıyor... **Berin Vildan Uyanık** / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Kartlı ödeme sistemlerinin ticari hayattaki kullanımı her geçen gün artıyor. Sigorta ise belki de kredi kartları ve banka kartlarının en yaygın kullanıldığı sektörlerden biri. Çok değil 2005 yılında 7.8 milyar TL'lik toplam sigorta priminin yüzde 29.8'ine karşılık gelen 2.3 milyar TL'si kartlarla ödenmişti. Bu oran 2011 yılında yüzde 72'ye, 2012 yılında da yüzde 76'ya yükseldi.

Bireysel emeklilik sisteminde (BES) de benzer bir gelişim göze çarpıyor. BES katılımcılarının katkı payı ödemelerinin yaklaşık üçte ikisi kartlarla gerçekleştiriliyor. Kısacası kartlarla sadece harcama değil tasarruf da yapılıyor. Artık tüketiciler hem sigorta primlerini hem de BES için katkı payı ödemelerini kredi kartlarıyla, banka kartlarıyla yapıyor. Böylece sürekli tartışma konusu olan kredi kartları sosyal hayata ve tasarruflara katkı yapmış oluyor.

Türkiye'nin kartlı ödemeler trafiğini yöneten Bankalararası Kart Merkezi, 2012 yılında "BKM Express" adını verdiği yeni bir ödeme sistemini tanıttı ve pek çok büyük e-ticaret sitesinde daha hızlı ve daha güvenli alternatif bir ödeme aracı olarak kart sahiplerinin kullanımına sundu.

Sigorta ve bireysel emeklilik sistemi ile kartlı ödeme sistemleri ilişkisini, BKM Express'i ve bu yeniliğin sigorta sektöründe nasıl bir rol oynayacağını BKM Genel Müdür Soner Cankö'ye sorduk...

Akıllı Yaşam: Kartlı ödeme sistemlerinin sigorta sektörü açısından önemini anlatabilir misiniz?

Soner Cankö: Kartlı ödemelerin sigorta ödemelerindeki payı yıllardır yüksek seviyelerde. Bu oran her geçen gün artışını sürdürüyor.

2005 yılında her 100 liralık sigorta priminin 30 lirası kartlarla ödeniyordu. 2008'de bu rakam 50, geçen yıl ise 76 liraya kadar çıktı. Bu anlamda, kartlı ödeme sistemleri olarak sigorta sektörüne destek olmaktan ve yaratılan hacme katkı sağlamaktan çok memnunuz. Ancak benzer şekilde sigorta sektörü de kartlı ödemelerin yaygınlığının artması için önemli bir alan konumunda bulunuyor. 2012 yılında kredi ve banka kartlarıyla yapılan ödemelerin yaklaşık yüzde 5'i sigorta sektöründe gerçekleşti. Yaklaşık 15 milyar TL'lik kartlı işlemle sigorta, en çok hacim yaratan 9'uncu sektör konumunda...

Bireysel emeklilik tarafında durum nasıl? Kartlı ödemeler uzun vadeli tasarruflar için de kullanılıyor mu?

Bireysel emeklilik ödemelerinde de kartlar en yaygın ödeme aracı olarak dikkat çekiyor. Yaklaşık her 3 TL katkı payı yatırımının 2 TL'si kartlarla yapılıyor. Kurumsal ödemelerin havale/EFT gibi alternatif para transferi yöntemleriyle yapıldığı dikkate alındığında, bireysel ödemelerde kartların daha da yoğun kullanıldığı söylenebilir.

2013 yılı başında yapılan değişikliklerle bireysel emeklilik sistemine dahil olanların ve toplam fon tutarının hızla artışa geçtiğini görüyoruz. Bu da emeklilik ödemelerinin, bir diğer deyişle uzun vadeli tasarrufların kartlı işlemler içerisindeki

payının daha hızlı artacağı anlamına geliyor.

Kamuoyunda kartların sadece tüketim amacıyla kullanıldığı yönünde bir algı var. Sizin paylaştığınız rakamlar durumun farklı olduğunu ve kartların tasarruf amacıyla da kullanıldığını gösteriyor. Bunun nedeni sizce nedir?

Öncelikle kartlı ödeme yapmak son derece pratik. Cebinizdeki küçük bir kartla, hatta bir sticker ya da cep telefonunuza yüklenmiş bir yazılımla son derece yüklü ödemeleri dahi birkaç saniyede yapabiliyorsunuz. Bir sigorta veya emeklilik şirketiyle paylaştığınız kredi kartı bilgilerinizle ödemeleriniz düzenli olarak yapılıyor, unutma ihtimaliniz ortadan kalkıyor, "hesabımda para kaldı mı" sıkıntısı yaşamıyorsunuz. Üstelik telefon/e-mail yoluyla her türlü işleminizle ilgili bilgilendiriliyorsunuz.

Kartlı işlemler acente ödemelerinde sizin belirlediğiniz şifreyle, internet ödemelerinde ise cep telefonunuza gelen şifreyle güvenli ortamlarda gerçekleşiyor. Ayrıca yalnız sigorta ve emeklilik değil, Türkiye'de hemen her sektörde kartlı ödemeler yaygın olarak

Kartlarla ödenen sigorta primlerinin payı artıyor

Yıl	Sigorta prim üretimi (Milyar TL)	Kartlarla ödenen sigorta primleri (Milyar TL)	Kartlı ödemelerin payı (%)
2005	7,8	2,3	29,8
2006	9,7	3,1	32,6
2007	11,0	4,4	40,2
2008	11,8	5,9	49,8
2009	12,4	7,2	57,9
2010	14,1	9,0	63,4
2011	17,2	12,3	71,8
2012	19,8	15,1	76,1

Kaynak: BKM

geçerli olduğu için tercih edilmesi hızla artıyor. Yeni projelerle kamu hizmetlerinden toplu ulaşım, gazete bayilerinden semt pazarlarına kadar her yerde kartlı ödemeler kullanılmaya başlıyor.

Yeni projelerden bahsetmişken, son dönemlerde özellikle internet üzerinden yapılan alışverişlerde BKM Express'in ön plana çıktığı görülmüyor. Biraz BKM Express'ten bahsedebilir misiniz? İşlevi, başka ödeme yöntemlerinden farkı, avantajları nedir?

BKM Express dünyada bir ilk olarak tasarlanmış eşsiz bir ödeme sistemi. www.bkmexpress.com.tr adresine girerek e-mail adresiniz ve kendinizin belirleyeceği bir şifreyle üye olduktan sonra kart tanıma aşamasında kartınızın sadece ilk 6 ve son 4 hanesini giriyorsunuz. Biz kartınızın hangi bankaya ait olduğunu tanıyor ve bilgilerinizi o bankanın sistemiyle kontrol edebiliyoruz. Kısacası kart numarasını internette paylaşmak istemeyen bir kişi için kusursuz bir yapı. Üye olurken bile kart numarasının tamamını paylaşmıyorsunuz. İşlemlerde ise hiçbir kart bilgisi sorulmuyor.

Güvenlik aşamaları bununla da sınırlı değil. Ödemenin tamamlanması esnasında kayıtlı cep telefonunuza o işleme özel üretilen bir şifre gönderiliyor ve o şifreyi kullanmanız isteniyor. Yani herhangi bir kimse sizin üyelik bilgilerinizi ele geçirse dahi cep telefonunuzu alamayacağı için adınıza işlem yapamıyor. BKM Express ayrıca çok pratik ve hızlı bir sistem. Sadece e-mail adresinizi, kendinizin belirleyeceği sabit şifreyi ve cep telefonunuza gelen parolayı girerek alışveriş yapabiliyorsunuz. Ödeme aşamasında kayıtlı tüm kartlarınızı, bu kartlara ait kampanyaları da gözlemleyip tercihinizi buna göre yapabiliyorsunuz. Benzer şekilde hangi kartınıza kaç taksit yapılabildiğini de görüp taksitli alışveriş imkanına da sahip oluyorsunuz. Bu özellikleriyle de benzer ödeme sistemlerinden ayırıyor ve üstünlüğünü ortaya koyuyor.

Bugün BKM Express üyesi işyerlerimizle e-ticaret pazarının çok önemli bir bölümünü kapsıyoruz. Ürünümüze tüm e-ticaret sitelerinden büyük bir talep var. Üye sayımız hızla artıyor. Bu noktada, sigortanın en yoğun ilgiyi gösteren sektörlerden biri olduğunu söyleyebilirim. Mevcut ivmeyle Türkiye'deki e-ticaret işlemlerinin çoğunun BKM Express sistemi üzerinden geçeceğini öngörüyoruz. BKM Express'in güvenli ve hızlı yapısı sayesinde kafalardaki bazı soru işaretleri ortadan kalktı. Bu doğrultuda çok daha fazla tüketicinin internetten alışveriş yapmaya başlamasıyla pazarın büyüme hızının artmasını bekliyoruz.

BKM Express ile sigorta sektörü arasındaki işbirliğinden söz ettiniz. Bu konuyla ilgili biraz daha bilgi verebilir misiniz?

Sigorta şirketleri, kartlı ödeme sistemlerini sektörün olmazsa olmazı olarak görüyor. Ancak Mail Order / Telefon Order (MO/TO) diye tabir ettiğimiz müşteriden kart bilgileri alınması ve periyodik olarak toplu işlemlerin gönderilerek ödeme yapılması esnasında iki temel sıkıntı yaşadıklarını iletiler. Bunlardan ilki, kart bilgilerinin formlarda tutulması ve güvenliğinin sağlanması konusunun acentelerde risk teşkil etmesiydi. İkincisi ise toplu veri gönderimlerinde son kullanım tarihi gibi kart bilgilerindeki değişikliklerin getirdiği operasyonların ciddi bir iş yükü oluşturmıştı. Biz BKM Express'in bu iki soruna da pratik ve etkili bir çözüm olacağını düşünüyoruz.

Artık sigorta formu için kart bilgilerini almayla gerek yok. Sadece kartınızın ilk 6 ve son 4 hanesiyle BKM Express'e üyelik için gerekli



Soner Canko

bilgileri almanız yeterli. Bu bilgilerle ödeme işlemleri yapılabilir.

BKM Express üyelik aşamasında dahi kart bilgilerinin tümünü almadığı için, zaten bizim ihtiyacımız olan verilerin toplanması risk teşkil etmemiş olacak. Sigorta şirketi de sadece BKM Express üyelik bilgilerini ileterek tüm işlemin bu sistem üzerinden geçmesini sağlayacak. Son kullanma tarihi değişen kart bilgilerini yeniden müşterilerinden almak zorunda kalmayacak ve operasyonel iş yükünü hafifletmiş olacak. BKM olarak biz de yeni kullanıcılar kazanmış olacağız ve bu kullanıcılarla iletişime geçerek BKM Express hesaplarını oluşturmalarını sağlayacağız. Diğer taraftan, başka internet ödemelerinde de BKM Express'i kullanma imkanı bulacaklar. Sigorta sektörüyle bu konuda çalışmalarımız devam ediyor. BKM Express için entegrasyon süreçlerini başlatmış durumdayız. Yakın gelecekte tüm sigorta şirketleriyle temasa geçerek işbirliği kapsamını tüm sektöre yaymış olacağız.



Nakliyat sigortasıyla ilgili merak ettikleriniz...

Son birkaç aydır özel şartlardan hasarlara, malların taşınmasından tazminata kadar nakliyat soruları ile ilgili farklı konularda sorular alıyorum. İşte bazı ortak soruların yanıtları... Musa Günaydın / Sigorta Eksperti

Akıllı Yaşam dergisinde yazma fırsatı bulduktan sonra tanıdığım tanımadığım birçok kesimden nakliyat sigortaları ile ilgili çok ilginç sorular geldi. Gerek sigortalı gerekse konu ile ilgililerin yönelttiği soruları sizlerle paylaşmak istedim. Birkaç yazımda gelen sorulara cevap vermeye çalışacağım. Hatta soruların bazılarını biraz daha açarak, daha genel bir kesime hitap etmesi için genişleteceğim

1- Nakliyat sigortası hasarlarında belgeleri temin ederken zorlanıyoruz, bu engel aşılamaz mı?

Bir hasar sonrasında sigorta eksperinin istediği belgeler, sevkiyat sigortalı olmasa da düzenleniyor. Genellikle bu belgelerin çoğu, yurtdışı sevkiyat ise gümrük müşavirlerinde, yurtiçi sevkiyat ise işletmenizin muhasebe servislerinde/muhasebecinizde bulunuyor. Böyle bakıldığında özel durumlar dışında geriye sadece malın nakliyat sürecinde hasar gördüğünü gösterir bir belgenin temin edilmesi kalıyor.

2-Garanti kapsamında ithal edilen bir makinenin hasarlı/ arızalı olduğunu tespit ettik. Bu hasar sigorta poliçesi kapsamında giderilebilir mi?

Garanti ve sigorta birbirinden farklı kavramlar. Garanti genel anlamıyla, bir emtianın belirli kullanım şartlarında beklenen faydayı belirlenmiş süre zarfında sağlayacağını üretici tarafından taahhüt edilmesi anlamına geliyor. Sigorta ise bir emtianın beklenmedik, dışsal etkiler nedeniyle fiziken zarar görmesi sonucunda oluşan hasarların maddi bedelini tazmin ediyor. Dolayısıyla sigorta sistemi emtianın gizli veya kendi kusuru neticesinde oluşan arıza ve bozulmaları teminat dışında bırakıyor.

3-Yurt dışına ihracatı gerçekleşmiş bir

malın hasar görmesi ve alıcısı tarafından reddedilmesi durumunda bu hasarlı malın akıbeti ne oluyor.

Sigorta sistemi hasar yerinin yurtdışı mı, yurt içimi olduğunu dikkate almaz. En önemli kriter hasarlı emtia üzerinde yapılacak işlem veya kurtarma faaliyetlerinin ekonomik olup olmadığıdır. Sigortacı açısından önemli olan kriter budur. Yani hasarlı mal için masraf etmeye değip değmeyeceğidir.

Konunun daha iyi algılanabilmesi için yurtdışındaki veya gümrüklü sahalarda vergileri ödenmemiş hasarlı malların ithal edilmesi için yapılacak masrafların kurtarma masrafı gibi değerlendirilmesi gerektiğini düşünmekteyim. Durum böyle olunca da ortaya çıkan maliyete göre, yurtdışındaki veya gümrüklü sahalardaki mallar için hükmi tam ziya kararı dahi verilebilir. Burada önemli bir ayrıntıyı da belirtmekte yarar var, eğer hasar ihracat malında meydana gelmiş ve yurtdışına çıkmış bu malın yurda getirilmesine karar verilmiş ise sigortalının/ihracatçının vergi iadesi alıp almadığı kontrol edilmelidir. Çünkü böyle bir vergi iadesi söz konusu olmuş ise bu vergilerin tekrar ödenecek olmasından dolayı maliyet artacaktır.

4- Bedelsiz olarak yapılan ticarete sigorta olur mu?

Evet olur. Bir emtianın sigortasını yaptırabilmemiz için emtia üzerinde menfaaitemiz olması gerekmektedir. Sigortalanan malın hasar görmesi durumunda eğer maddi veya hukuki olarak bir zarara uğruyor isek, o malın sigortasını yaptırabilmekteyiz. Bu bağlamda dış ticaret yönüyle bedelsiz ticareti inceleyecek olursak; örneğin ikametgah nakli nedeniyle yurt dışından yapılan ev eşyası sevkiyatı veya ticari satış daha sonra yapılacak olan bir ürünün numuneleri vs bu kapsamda değerlendirilebilir. Bir emtia üzerinde sigorta hakkı-

Bir emtianın sigortasını yaptırabilmemiz için emtia üzerinde menfaaitemiz olması gerekir.

nızın olabilmesi için sadece o emtianın sahibi olmanız gerekmez. Adınıza gönderilen bir emtia üzerinde de hukuki menfaatiniz nedeniyle sigorta yaptırabilirsiniz. Zaten söz konusu işlemlerde gerek ihracat gerekse ithalat faturalarında mal bedeli belirtildiği için poliçe bu bedel tutarında yapılıyor. Eğer fatura bulunmuyorsa sigortalı ve sigortacının sigorta bedeli konusunda kendi aralarında mutabık kalması önem kazanıyor.

5 - Bir poliçede iki ayrı genel şart olur mu?

Hemen söyleyelim, olur. Sigorta sistemi sigorta edilen şeyin taşıdığı riskin genel şartlarını vererek ve gerekirse özel şartlarını da ekleyerek teminat altına alır. Normal şartlar da her risk grubu için ayrı poliçe düzenlenmesi esastır. Ancak aynı poliçeye iki ayrı genel şartın verilerek iki ayrı risk grubu için teminat verilmesi de gayet doğaldır. Örneğin kasko poliçesi yapılan bir kamyonetin, taşıyacağı emtiaya olan sorumluluğu için düzenlenen taşıyıcı sorumluluk poliçesinin genel şartlarının aynı poliçeye yazılmasında sakınca bulunmamaktadır.

6 - Nakliyat sigortalarında genel şartların ve klotların önceliği nasıl değerlendirilir?

Meydana gelen hasarın teminat durumu değerlendirilirken öncelikle tarafların belirlediği özel şartlar ve ardından klot (ICC, kamyon klotu vs gibi) dikkate alınır. Eğer özel şartlar ve klot meydana gelen hasarın teminat durumu konusunda hüküm vermiyor ise sigorta genel şartlarına ve ardından da kanun maddelerine bakılır.

Örneğin ICC (A) klot olarak düzenlenmiş bir poliçede teminat dahilinde olan ıslanma hasarları “brandasız araçlarla yapılacak taşımalar teminat dışındadır” şartı ile özelleştirilerek daraltılabilir.

7- Taşıyıcılar araç türlerine göre her türlü malı değerine bakmaksızın taşıyorlar. Çok değerli malları taşımak taşıyıcılar için bir risk değil mi?

Evet, ilk bakışta gerçekten de böyle gözüküyor. Nakliyeciler sayısız türde ve değerde mal taşıyor.

Örneğin bir kamyonet yurtiçi seferinde karpuz da taşıyabiliyor, başka bir seferinde beyaz eşya da taşıyabiliyor. Bu tür riskler için sorumluluk sigortaları düzenleniyor. Sorumluluk sigortalarında malın değeri değil poliçede belirlenen bedel esas alınıyor.

Yani 50.000 TL limitli bir sorumluluk sigortasında hasar bedeli 70.000 TL ise, sigortacı sorumlu olduğu limiti ödedikten sonra geri kalan 20.000 TL sigortalının üzerine kalıyor.

Diğer bir husus ise taşıyıcının taşıdığı mala karşı sorumluluğunu sınırlayan, yani hasarın boyutu ne olursa olsun sorumlu olduğu bir üst limitin bulunması.

Bu limit, yurtiçi karayolu ve CMR konvansiyonuna göre yapılan tır taşımacılığında malın değeri ne olursa olsun SDR limiti (*) brüt kg başı maksimum 8,33 SDR olarak belirlenmiş durumda. Havayolunda 19, Denizyolu taşımacılığında ise brüt kg başı 2 SDR- kap başı maksimum 666,7 SDR olarak belirlenmiş.

8-Sigortacının ödeyeceği tazminat sigorta bedelini aşabilir mi, makul ölçü nedir?

Genel olarak sigorta poliçelerinde yer alan sigorta bedeli, sigortası yapılan malın değeri kadar olmalıdır. Az olursa eksik sigorta, çok olursa aşkın sigorta tatbik edilmek zorundadır. Nakliyat poliçelerinde ise; kur kaybı ve belgelenmesi zor olan gümrük masrafları gözetilerek oran artışlı poliçeler yapılabiliyor. Dolayısıyla sigorta tazminatı, poliçede yazılı sigorta bedellerini aşamaz. Ancak, sigortacı tarafından yaptırılan kurtarma masrafları ve zararın tespiti için yapılan masraflar bu sınırdan ayrı olarak değerlendirilmektedir. Bir sonraki yazıda da gelen sorulara değinmeye devam edeceğim.

* SDR: Uluslararası para fonu IMF tarafından sanal olarak belirlenmiş bir para birimi olan SDR (special drawing rights) yani özel çekme hakkının içeriğini 0,4260 Euro, 21 Japon Yeni, 0,0984 İngiliz Sterlini ve 0,577 ABD dolarının oranlanması ile oluşturuyor.

Gezi ile 'iş kaybı' gündemde

Olaylarda iş yerleri, araçlar ve kamu malları zarar gördü. Sigortalı hasarlar 'halk hareketleri' teminatından karşılanacak. Ancak sigortalıların çoğu bu teminata sahip olup olmadığını dahi bilmiyor! Peki, olayların sigortacılığa etkisi ne olacak? **Emel Coşkun** / ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Geçen ayın en önemli gündemi kuşkusuz, Gezi Parkı'nın AVM'leştirilmesine karşı yayılan halk isyanı oldu. Önce birkaç ağacın yıkılmasına tepki olarak başlayan olaylar, birkaç günde İstanbul'dan taştı, birçok şehre yayıldı. Gezi Parkı'na ve Taksim'e sert polis müdahaleleri sırasında çevredeki pek çok özel ve kamu malı zarar gördü. Özel mülkiyettekiler arasında en büyük hasarlar İstiklal Caddesi'ndeki mağazalar ve işyerlerinde yaşandı. Kamuya ait mallarda ise polis araçları ve otobüslerden sonra en büyük hasar Taksim Yayalaştırma Projesi çerçevesinde Harbiye ve Tarlabası arasındaki altgeçidi yapan müteahhit firma Kalyon İnşaat ve taşeronlarının kullandığı iş makinelerine verilen zarar oldu.

Sigorta ve hasar açısından bakarsak sigorta eksperlerinin konu ile ilgili derli toplu bir çalışması henüz yok. Yetkililerin açıklamalarında 89 polis aracı, 42 özel araç, 4 otobüs, 18 belediye otobüsü, 4 bina, 99 işyeri ve 4 kamu binasının hasar gördüğü söyleniyor. Neye göre hesaplandığı açıklanmasa da hasarın milyarlarca liraya ulaştığı iddia ediliyor.

İş kaybı teminatı işlemiyor

Sigorta Eksperleri Derneği (SED) yetkilileri, kendileri açısından hasarı tespit etmenin mümkün olmadığını, çünkü işyerlerine göre değişiklik gösterdiğini ve bilgilerin henüz bir yerde toplanmadığını ifade ediyorlar. İstiklal Caddesi'ndeki birkaç mağazada tespit yaptığını söyleyen SED Yönetim Kurulu Üyesi Fikret Gülbahar en çok karşılaşılan hasarların cam kırılması ve ufak çaplı yağmalama şeklinde gerçekleştiğini söylüyor. Gülbahar, bu hasarların normal prosedüre göre 'halk hareketleri teminatı' olarak karşılanacağını

anlatıyor. Öte yandan işletmelerin iş kayıpları sigortadan karşılanamayacak çünkü, Gülbahar, iş durması teminatının 7 günden kısa olduğu için devreye girmeyeceğinin altını çiziyor. "Burada durağan bir süreç olmadığı için iş kesintisi teminatı

çalışmaz" diyen Gülbahar, fiziki hasarların büyüklüğünün 500-600 liradan 20 bin liraya kadar değiştiğini söylüyor. En büyük hasarın ise Kalyon İnşaat'ın şantiyesindeki iş makinelerinde gerçekleştiğini belirtiyor. Ancak hasara dair şirket yetkililerinden bir bilgi alamadık.

Özel teminat olur mu?

Gezi Parkı eylemlerinde ortaya çıkan hasarın nasıl karşılanacağına dair hükümet yetkilileri ciddi bir açıklama yapılmadı. Doğalısıyla devletin hasar görenlere bir desteği olmayacak. Öte yandan, önceden sigortası olanların hasarları ise, poliçelerinde varsa "grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri ve terör teminatı" olarak bilinen teminattan karşılanacak. Bu teminat; grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri ve terör olayları ile bunları önlemek ve etkileri azaltmak üzere yetkili organlar tarafından yapılan müdahaleler sonucunda meydana gelen zararları kapsıyor. Grev ve halk hareketi riskine karşı verilen teminat tıpkı hava araçlarının çarpması gibi gerçekleşmesi çok düşük olasılıklı görüldüğü için çoğu poliçede temel risklerden biri olarak tanımlansa da bazı



poliçelerde olmayabiliyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) uzmanları halk hareketleri ve terör teminatının pek çok kasko poliçesinde standart olarak sunulduğunu ancak çoğu sigortalının bu teminatlardan haberi olmadığını söylüyor. Öte yandan TSB uzmanları, İstanbul'da ve diğer şehirlerde yaşanan halk hareketlerinin bu teminatı kapsayan poliçelerin primlerini artırmayacağını savunuyor. Bunun sebebi ise bu teminatın belirli bir kloz içinde diğer teminatlarla birlikte verilmesi. TUSİAR (Tüm Sigortacılık Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Derneği) Kurucu Başkanı Neşe Demirağ, Gezi Parkı olaylarından sonra sadece halk hareketlerine karşı değil 'iş kaybı'na karşı da özel bir teminat yapılması gerektiğini savunuyor. Nitekim Taksim'deki işletmeler ve oteller, Ankara'daki esnaf da en çok iş kaybindan şikayet ediyor. "Olay sadece cam kırılmasını ödeyelim değil gerçekten ortada bir iş kaybı var" diyen Demirağ bu gibi risklere karşı devletin de sorumluluk üstlenmesi gerektiği görüşünde. Nitekim tarım sigortalarında olduğu gibi bir sigorta havuzu oluşturulması ve devletin işyeri sigortasını desteklemesinin bu riskleri engelleyeceğini ifade ediyor.



**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

İŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

Karadenizli tutuyor, Erzincanlı satıyor

10 yıl önce Kumkapı Surdibi'ndeki halde balıkçılığa başlayan Yusuf Yıldız ve kardeşlerinin işlettiği Şişli Balıkçısı, Rumların meze kültürünü Türklerin balık anlayışıyla birleştirdiği iki şubesinde aynı anda toplam 450 kişiye hizmet verebiliyor... Yusuf Yıldız, "Bu devirde sigortasızlık olmaz!" diyor. **Serap Sürmeli** / surmeli@finansgundem.com

Eskiden İstanbul'da balık lokantası deyince akla Boğaziçi kıyı şeridi gelirdi. Ardından Kumkapı, sonra da Beyoğlu'ndaki Balık Pazarı ve Nevzade... Ancak bu algı son zamanlarda değişmeye başladı. İstanbul'un farklı semtlerinde de iddialı balık lokantaları açılmaya başladı. Bunlardan en dikkat çekici olanı da adını bulunduğu semtten alan Şişli Balıkçısı...

Şişli Balıkçısı, Erzincanlı üç kardeşin sahibi olduğu bir restoran. Kardeşlerden Şaban Yıldız şu anda askerde. Diğer iki kardeş iki şubenin yönetimini paylaşmış durumda.

En büyük kardeş Yusuf Yıldız, 10 yıl önce Kumkapı Surdibi'ndeki balık halinde bu işe başladıklarını anlatıyor. Restoranlara, otellere, marketlere toptan balık satışıyla başlamışlar. Şişli Camii'nin karşısında 5 katlı bir binanın giriş katında çiğ balık sattıkları bir yerleri varmış. 2003 yılında buranın üst katını da kiralarak restoranı dönüştürmüşler. Kısa sürede gördükleri yoğun ilgi üzerine bu mekanın 5 katını da kiralarak içkili bir balık restoranına çevirmişler. Zamanla burası da yetmemiş, 1.5 yıl önce Pangaltı Metro İstasyonu'nun çıkışındaki 4 katlı binada ikinci Şişli Balıkçısı'nı hizmete açmışlar...

"Gayrimüslimlerden çok şey öğrendik"

Aslen Erzincanlı olan Yıldız kardeşler, doğma büyüme İstanbullu. "Balık işiy-



le uğraştığımız için bizi Karadenizli sanıyorlar ama biz doğma büyüme İstanbulluyuz" diyor Yusuf Yıldız. Çocuklukları Samatya ve Şişli'de geçmiş Yıldız kardeşlerin. Şişli'de Gayrimüslimlerle iç içe yaşamışlar. Yıldız, balıkçılığı ve balık kültürü konusunda onlardan çok şey öğrendiklerini anlatıyor. Bu sayede balık pişirmeyi, sunmayı ve müşteriye hitap etmeyi çok iyi bildiklerini vurguluyor. Yusuf Yıldız'dan, İstanbul balık piyasasında Erzincanlıların son derece etkin olduğunu da öğreniyoruz. Bunun nedenini ise şöyle açıklıyor: "Köyden İstanbul'a çalışmaya geliyorlar. Birçoğu balık halinde çalışıyor. İlk gelenler yakınlarını, akraba-

larını çağırıyor. Böylece sektörü ellerine geçiriyorlar. Şu anda balık piyasasının tamamı Erzincanlıların elindedir. Tutucular Karadenizli, satıcılar Erzincanlıdır." Şu anda işi aynı zamanda ortak olan Yusuf ve Zafer Yıldız kardeşler yürütüyor. Şişli şubesinin yönetiminden ve marketlere çiğ balık dağıtımından Zafer Yıldız sorumlu. Yusuf Yıldız ise Pangaltı şubesini yönetme, gece halden balık alma ve otel zincirlerine dağıtma görevini üstlenmiş. Yani Şişli Balıkçısı tam bir aile şirketi. Şimdilik işler iki kardeş arasında bölüşülmüş. Şaban Yıldız askerden dönünce yeniden bir görev dağılımı yapılacak.

Günde 7.5 ton balık satıyorlar

Şişli Balıkçısı, Şişli'deki ilk mekanında günde 1.600 kilo balık satıyormuş. Şimdi ise günlük satış 7-7.5 tonun üzerine ulaşmış. Yıldız kardeşler, Namlı hipermarketler zincirinde de satış yapıyor. 11 şubeli Namlı marketlerinin balık reyonunu işletiyorlar. Bu ortaklık 3 yıldır sürüyor. Marketlerdeki tezgâhlarda mevsimine göre yaklaşık 50-55 çeşit balık bulunuyor. Bu 55 çeşit balığın 4 satış yeri var ve her bir tezgâhta yaklaşık 2 ton balık satılıyor. Bu da 8 ton yapıyor ki, buna restoranlarda yapılan satışlar dahil değil. Pangaltı'daki şubede gördüğümüz Yusuf Yıldız, burada günlük müşteri sayısının 1000-1500'ü bulduğunu söylüyor. En çok balık ekmek tüketiliyor, günde yaklaşık 700 sandviç satıyormuş. Şişli Balıkçısı, restoranda oturanlar, evine paket servis isteyenler, ayaküstü yiyenler derken günün hemen her saatinde hareketli. Her iki restoranın altında da çiğ balık satışı yapılan reyonlar var. Gelen müşteriler balığı o tezgâhlarda beğeniyor, gözünün önünde pişiriliyor.

İstiklal'de de şube açıyor

Yusuf Yıldız, yakında Beyoğlu'nun ünlü İstiklal Caddesi'nde de bir şube açacaklarını açıklıyor. "Birkaç yer bulduk ama anlaşılmadı. Hâlâ yer bakıyoruz" diyor. Şişli Balıkçısı, İstiklal'deki şubesinde balık bira, midye tava bira ve balık ekmek satmayı planlıyor.

Şişli Balıkçısı, bünyesinde 123 kişi çalışıyor. Şirket, restoran müşterilerinin yanı sıra çiğ balık satışı, evlere servis ve marketlerdeki balık satışı da dahil olmak üzere günde ortalama 2.500-3.000 kişiye hizmet veriyor.

Lakerdası Hilton ödüllü

Şişli Balıkçısı şubelerinde her gün ortalama 55 çeşit balık sunuluyor. Şefin tavsiyesi, spesiyalleri olan levrek simidi ve lavinya. 25 çeşit soğuk meze var ve bunların yarısından fazlası Rum kültürüne ait. Mezeleri Şişli Balıkçısı'nın aşçıları hazırlıyor.

Yıldız, mezelerinin kalitesi konusunda oldukça iddialı. İzmir Hilton'un 2012 yılında yaptığı bir yarışmada yaptıkları lakerdanın birinci seçildiğini gururla anlatıyor. "Bu sayede bütün Hiltonların lakerdasını biz veriyoruz" diyor. Pahalı olmasına rağmen ayda 600-650 kilo lakerda sattıklarını söyleyen Yıldız, Yıldız Balıkçısı'daki çeşit zenginliğini ise şöyle anlatıyor:

"Avlanma mevsiminin sürdüğü dönemde Karadeniz'den, Ege'den, Akdeniz'den, Marmara'dan her türlü balık gelir. Eylül ayında en çok palamut olur. Sonra onu çinekop, sarıkanat, lüfer takip eder. Pakistan'dan jumbo karides, Norveç'tense uskumru alıyoruz. İthal uskumrunun kolisi eskiden 70 liraydı, birden 130 lira oldu. Euro bazında geldiği için çok pahalılandı. Bu balıkları Norveç'ten

Türkiye'ye getiren iki firma var. Maalesef bizim yerli balığımızdan ızgara yapamıyorsunuz; hem çabuk dağılıyor hem de aynı lezzeti yakalayamıyorsunuz. Peki niye Norveç'ten ithal ediyoruz? Çünkü Norveç'te balık kültürü çok zengin. Orada balığı eksi 80 derecede şoklayıp Türkiye'ye gönderiyorlar. Biz balığı açıp servise sunduğumuzda aynı tazelikte yeniliyor. Bir de somon balığı var elbette. Şimdi birkaç firma Karadeniz'de somon yetiştirmeye çalıştı ama olmadı. Somon balığı için ısının eksi 20 derecenin altında olması lazım. Karadeniz bu ısıyı veremedi."

Şişli Balıkçısı'nda fiyatlar da boğazdaki rakiplere göre çok uygun. Meze fiyatları 6 ile 15 lira arasında değişiyor. Yusuf Yıldız, "Burada kişi başına 50 liraya çok rahat içkinizi içer, karnınızı doyurur çıkarsınız" diyor.

"Bu devirde sigortasız olmaz!"

Şişli Balıkçısı, şubelerini her türlü riske karşı güvence altına almayı da ihmal etmemiş. Yusuf Yıldız, işletmelerin yangın, sel, doğal afetler, hırsızlık ve teröre karşı ayrı ayrı sigortalandığını söylüyor. "Bu devirde sigortasız dükkan çalıştırmak çok mantıklı değil. Hele de bizim sektörler için" diyor.

Yıldız, kendisinin ve ailedeki bütün bireylerin ve bireysel emeklilik sistemine (BES) dahil olduğunu da sözlerine ekliyor.





Atradius'un dümeninde bir dalgıç var!

Üç yıldızlı dalgıç, neredeyse tüm kış sporlarını yapabiliyor, iddialı bir şarap koleksiyoncusu... Anne tarafından Egeli, baba tarafından Karadenizli olan Atradius Genel Müdürü Taner Işık, sadece sporda değil mutfakta da oldukça iddialı...

Önce bankacı, sonra sigortacı oldu. Üç büyük bankada 20 yıldan fazla yönetici olarak çalışan Taner Işık, 9 ay kadar önce radikal bir karar alarak sigorta sektörüne transfer oldu. Alacak sigortalarında uzmanı Atradius'un dümenine geçti.

İş hayatındaki aktifliğini özel yaşamına da yansıtan Taner Işık'ın çocukluk-tan gelen bir dalış merakı var. Babadan gelen bu merak 9-10 yaşlarında başlamış ve uzun yıllar devam ederek profesyonelliğe kadar varmış. O şimdi

Türkiye Sualtı Federasyonu'nun lisanslı eğitmenlerinden biri... "Son altı yıldır hem iş yoğunluğundan hem de üç yaşındaki oğluma vakit ayırmak istediğim için eskisi kadar sık dalamıyorum" diyen Taner Işık'ın bu merakının yerini sualtı fotoğrafçılığı ve videoları almış. Bu sayede oğluyla daha fazla zaman geçiren Işık, son yıllarda dalgıçlık kadar olmasa da sualtı fotoğrafçılığına ilgi duymaya başlamış. Hatta bu merakı koleksiyon boyutuna kadar ulaşmış; evinde 50 civarında kamera ve 100'den fazla

mercekle adeta küçük bir müze oluşturmuş.

Sadece deniz değil hemen her outdoor sporuna büyük ilgi duyan Işık, özellikle snowboard ve kayak gibi kış sporlarında iddialı. 2003 yılına kadar dağcılık ve trekking tarzı sporlarla da ilgilenmiş. Ancak geçirdiği bir trafik kazası yüzünden şimdi sadece doğa yürüyüşlerine gidiyor. Taner Işık için spor, hayatın vazgeçilmezleri arasında.

Kilerde 200 şişe şarabı var
Taner Işık'ın bir de şarap merakı var.



Aslında buna merak demek hafif kalır. Çünkü evinde 200 şişeyi aşkın şaraptan oluşan bir kavı var. Bazılarını dostlarıyla sofrada tüketmek bazılarını da yıllandırmak için toplamış. Öyle ki Işık, evlendiğinde balayını Fransa'daki şarap bağlarında geçirecek kadar şaraba sevdalı. Hâlâ da eşiyle birlikte sık sık yurtdışında şarap bağlarını geziyorlarmış. Taner Işık, şarap merakını kitaplardan edindiği bilgilerle sürekli besliyor, zenginleştiriyor.

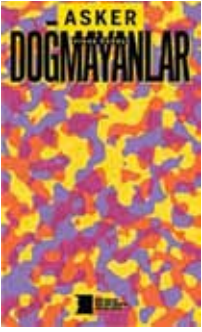
Mutfakta da maharetli

Şaraptan anlayanların mutfakta da maharetli olduğu sır değil. Hele anne tarafınız Egeli, baba tarafınız Karadenizli ise her türlü yemeği ustalıkla yapmanız da... Nitekim Taner Işık da "Türk mutfağının hemen her örneğini bilir, çoğunu da iyi yaparım. Çocukluktan gelen bir şansım var; anne tarafından Egeli, baba tarafından Karadenizli olduğum için hamsili pilav ile börülcenin aynı masada olduğu bir ailede yetiştim. Hamsi buğulamadan tüm zeytinyağlı mezelere, biber dolmasından patlıcan kebabına kadar her yemeği yaparım. Bu konuda iddialıyım" diyor.

Necmi Rıza Ahıskan'ın torunuyla evli

Taner Işık'ın müziğe ilgisi ise sıkı bir dinleyici olmanın ötesine geçememiş. "Son 20 yıldır yapılan müziklerden çok memnun değilim. 1970-1980'li yılların müziklerini dinliyorum hâlâ. O yılların klasik rock ve cazını bugünkü yapılan pop müziklerine tercih ediyorum. Evimde epeyce bir plak koleksiyonum var. Eşimin dedesi klasik sanat müziği üstatlarından Necmi Rıza Ahıskan olduğu için kendisinin taş plakları ve bir de gramofonumuz var" diyor.





Asker Doğmayanlar

Pınar Öğünç
Hrant Dink Vakfı
Yayımları
216 sayfa

Onlar, 'asker doğulan' bir ülkede asker olmayı reddedenler. İsimleri sivil olarak askeri mahkemelerde yargılandıklarında, açlık grevi yaptıklarında ya da Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi'ne taşıdıkları davayı kazandıklarında anıldı sadece. Hayatlarını kökten değiştiren kararlarını, devletin üzerlerinde kurduğu baskıyı, meramlarını anlatmak için imkânları hep sınırlıydı. Az tanınmaları, toplum dışına itilmelerini kolaylaştırıyordu. Asker Doğmayanlar'da söz, farklı dönemlerde, belki farklı saiklerle yola çıkarak zorunlu askerliği reddeden 14 vicdani retçide. Bireysel hikâyeleri, militarizmin ülkenin kılcal damarlarında nasıl gezindiğine, bu temel insan hakkı mücadelesinin 1990'lı yıllardan itibaren tarihine de ışık tutuyor. Onlar anlattıklarıyla bir hakikati anımsatıyorlar; kimse asker doğmuyor.



Stratejik Karar Kitabı:
Stratejik
Düşünme İçin Elli
Model

Mikael Krogerus
Çeviri: Eda Dürüst
177 sayfa

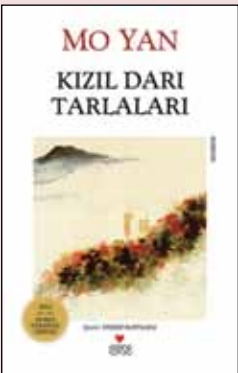
Her gün aynı sorularla yüzleşiyoruz: Ne istiyorum? Ve onu nasıl elde edebilirim? Nasıl daha mutlu yaşar ve daha verimli çalışırım? Avrupa'nın en çok satan kitaplarından olan Stratejik Karar Kitabı, en çok bilinenden (zaman yönetimi için Eisenhower Matrisi) en az bilinen ama aynı derecede kullanışlı olana (İsviçre Peyniri Modeli) kadar, işletme yüksek lisans derslerinde ve başka alanlarda kullanılan ve bu sorunları çözmenizde size yardımcı olacak en iyi elli karar verme modelini tek bir kitapta topluyor. İster bir sunum hazırlamak ya da birinin ticari fikrine değer biçmek için, ister kendinizi daha yakından tanımak için bir plana ihtiyacınız olsun, görsel yardımcı araçlarla dolu bu eşsiz rehber, sorularınızı basitleştirmekte ve doğru karara doğru adım atmanızı sağlamakta size yardımcı olacaktır.



Bin Yüz Bin Giz

M. Sadık Aslankara
Can Yayınları
203 sayfa

İlk baskısı 1993'te yapılan Bin Yüz Bir Giz bir kasaba parodisi; Salihli'nin idealist belediye başkanı Zarif Bey'in kasabaya tiyatro getirme çabası ve bu yolda yaşadığı macerayı anlatıyor. Zarif Bey, göreve gelir gelmez, Salihli'ye bir tiyatro kazandırmak istediğini açıklıyor. Amacı, çağdaş ve sanatla iç içe bir Salihli yaratmaktır. Anadolu'da da çağdaş tiyatro yapılabileceğini göstermek, halkın sanatla, sanatçıyla buluşmasını sağlamak... Gelin görün ki, idealler her zaman aynı iyi niyetlerle karşılanmıyor bu toplumda... Kendisi de Denizlili olan M. Sadık Aslankara tüm bu kalabalığı gözlemlediği romanıyla zaman zaman güldüren, ama sonunda okuru ciddi sorularla ve tabii hüznle baş başa bırakan bir oyun koyuyor sahneye. Aynı zamanda öykü eleştirisinde sayıları hızla azalan eleştirmenlerden biri de olan Aslankara ayrıca oyuncu, yönetmen, dramaturg ve belgesel sinemacısı.



Kızıl Darı Tarlaları

Mo Yan
Can Yayınları
528 sayfa

Çin'in Nobel ödüllü yazarı Mo Yan'ın Kızıl Darı Tarlaları, Shandong ailesinden üç kuşağın, 1923-1976 yılları arasındaki öyküsünü aktaran bir roman. Mo Yan, bir mücevher güzelliğindeki doğa manzaraları fonuna yerleştirdiği ve kronolojik sıra gütmeyen kurguladığı romanda, Japon istilasına karşı verilen Direniş Savaşı, Çinlilerin birbirleriyle çatışmaları, Komünist Devrim, Kültür Devrimi gibi Çin tarihindeki önemli halk hareketlerini ve bütün bu yıllar içindeki tutkulu aşkları anlatıyor. Nobel ödül töreninde konuşan Per Wästberg'in dediği gibi, Mo Yan, bireyi

kimliksiz insan yığınlarından çekip ortaya çıkaran; alaycı ve iğneleyici bir üslupla tarihe, tarihi çarpıtmalara, yoksunluklara ve siyasal riyakârlıklara karşı çıkan bir yazar. Roman, geçmişle bugün, ölüyle diri, iyile kötü arasında belirgin bir ayırım yapılmadan sürüyor. Çin sinemasının önde gelen yönetmenlerinden Yimou Zhang'ın beyaz perdede aktardığı Kızıl Darı Tarlaları, tarihsel bir anlatımla kara mizahı ustalıkla kaynaştırıyor. Film, 1988 Berlin Film Festivali'nde Altın Ayı ödülünü kazanarak Çin sinema tarihinde bir ilki gerçekleştirir.

SEN UNUTSAN DA ASYA MESAJ HATIRLATIR

TÜRKİYE'DE
BİR İLK



App Store'dan
yükleyebilirsiniz.



Android Market'ten
yükleyebilirsiniz.

Hesabınızla ilgili her hatırlatma Asya Mesaj'da.

Siz de Bank Asya müşterisiyseniz akıllı telefonunuza **Asya Mesaj** uygulamasını yükleyin, hesabınızla ilgili hatırlatmalar, ödeme bilgileri ve talimatlar anında cebinize gelsin.

www.bankasya.com.tr | 0850 222 4 888



BANK ASYA

BİZİM BAŞARIMIZ SİZİN MEMNUNİYETİNİZ

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi
2012 yılı 4. çeyrek sonuçlarına göre Anadolu Sigorta,
"Sağlık Sigortası ve Kasko" sektöründe arka arkaya
3. defa sektör birincisi seçilerek, TMME Sürdürülen
Başarı Ödülü'nü (Altın Heykel) kazandı.
Bize güvenen ve inanan tüm sigortalılarımıza
teşekkür ederiz.



TMME

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME), KalDer-Türkiye Kalite Derneği ve
Ka Araştırma Limited Ortak Girişimi tarafından ACSİ- American Customer Satisfaction Index,
OFI-Claes Fornell International, National Quality Research Center ve Michigan Üniversitesi ile ortak
ve proje desteğiyle yürütülmektedir.

0850 7 24 0850

www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.