

Şimdi rekabet trafikte

1 Ocak 2014'te
serbest tarife dönemi
resmen başlıyor

Sürücünün davranışları
ve sürüş geçmişi önem
kazanacak

Şirketlerin
kampanyalı yeni
ürünleri



Groupama tek tuşla yanınızda.

Groupama, hayatınızı kolaylaştıracak birçok hizmeti ücretsiz olarak kullanımınıza sunuyor. Yeni uygulamayı akıllı telefonunuza yükleyerek, Groupama ayrıcalıklarından hemen yararlanabilirsiniz.

Yolda kaldığınızda tek tuşla anında yol yardımı hizmeti alabilir; ilk yardım bilgilerinden polişe yenileme tarihinize, size en yakın benzin istasyonundan sık kullanılan numaralara kadar gereksinim duyduğunuz tüm bilgilere hemen ulaşabilirsiniz.



**Güneş Seyahat Sağlık
Sigortası ile yolculuklarınız
daha huzurlu!**



Güneş **Seyahat Sağlık Sigortası** ile yurtdışı ve yurtiçi yolculuklarınızda karşılaşılabileceğiniz sağlık problemlerinizi teminat altında. Üstelik sık seyahat ediyorsanız yurtdışı gezilerinizde seyahat poliçenizi 1 yıla varan farklı periyotlarda alabilirsiniz!

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"



EDİTÖR

Tek koltuk, 300 yolcu

Yapı Kredi Sigorta'nın daha önceki adının "Halk Sigorta" olduğunu sektör dışından pek az hatırlayan vardır sanırım. "Halk Bankası iştiraki" algısı yarattığı için şirketin unvanı Yapı Kredi Sigorta olarak değiştirildi. Yapı Kredi Sigorta Grubu, önce TMSF'nin banka yönetime el koymasıyla sahip değişti. Ardından UniCredit ve Koç'un Yapı Kredi Bankası'nı almasıyla ikinci kez değişiklik yaşandı. Ancak her iki değişiklikle de yönetim kurulu üyeleri hariç yönetim kadrosuyla pek oynanmadı. Tabii dönemin murahhas azası Erhan Dumanlı'nın, Ali İhsan Karacan'la anlaşamamasından dolayı istifa etmesini saymazsak. Erhan Dumanlı'nın görevden ayrılmasıyla, Yapı Kredi Sigorta'nın tepe yönetimine içeriden bir atama (Murat Güvenel) yapılarak, sistem korunmuştu...

İlk el değiştirmede, çalışanlar neredeyse hiçbir şey hissetmedi. İkinci el değiştirmede Koç Topluluğu'nun genel uygulama esasları gündeme gelmekle birlikte, yönetim kademesinde herhangi bir değişiklik olmadı. Organizasyon yapısı aynen korundu. Bunun temel nedeni de banka yönetiminin ağırlıklı olarak sigorta grubu yönetiminde de yer almasıydı.

Başından beri bildiği gibi UniCredit, sigortacılığı bilen ya da seven bir grup değildi. Bu grup er ya da geç, sadece bildiği ve sevdiği konu olan bankacılığa ağırlık verip, sigortacılıktan çekilecekti.

Bu nedenlerle Allianz'ın Yapı Kredi Sigorta'nın sahipliği, ilk iki değişiklikten farklı. İş üst düzeyden başlandı ve neredeyse eski tepe yönetiminden kimse kalmadı. Yapı Kredi Sigorta'nın genel müdürü emekliliğini istedi ve ayrıldı. Yapı Kredi Emeklilik'in genel müdürü ise yerini korumakla birlikte, neredeyse genel müdür yardımcısı statüsüne düşürüldü. Diğer genel müdür yardımcılar da direktör seviyesine düşürülüp, Allianz kökenli genel müdür yardımcılara bağlandı... Artık hepimizin çok iyi bildiği gibi, 25 yılını Yapı Kredi Sigorta Grubu'na veren Banu Darcan, bu uygulamayı kabullenmeyerek şirkete yollarını ayırdı. Sadece Yapı Kredi Emeklilik'te Genel Müdür Yardımcısı olan Bülent Eriş yerini korudu. Çalışanlar açısından bakarsak, üst düzeydeki bu değişikliklerin ardından benzer değişiklikler orta ve alt düzeyde de göreceğiz. Yeni atanan üst yönetim, kendi tanıdığı ve güvendiği kişilerle çalışmak isteyecek ve büyük olasılıkla bir kıyım yaşanacak.

Allianz yönetiminin elinde 300 kişilik liste olduğu söyleniyor. Çünkü müdürlüklerin birleşmesiyle iki müdür ve sadece bir koltuk olacak. O tek koltuğa da Allianz kökenli bir yöneticinin oturması da sürpriz sayılmayacak.

Acenteler açısından olaya bakıldığında, Yapı Kredi Sigorta acentelerinin huzurları kaçtı. Şimdiden rakip şirketlerle portföy anlaşmaları yapmaya başlamışlar bile. Çünkü rakipler ellerini ovuşturuyor ve bu satışı fırsat çevirmek için her şeyi deneyecekler. Eğer Allianz yönetimi elini çabuk tutmazsa portföy kaybı yüzde 20'lere kadar çıkabilir. Buradaki soru, bu değişikliklerden sonra Allianz yönetiminin yüzde kaçlık bir portföy kaybına hazırlıklı olduğu... Mutlaka bir öngörülerini, hesapları vardır. Bu öngörülerin üzerindeki portföy kaybı Allianz yönetiminin de keyfini kaçırabilir.

Müşteriler açısından olaya bakıldığında, bu değişikliğe en geç tepkiyi müşterilerin vereceği söylenebilir. Poliçe yenileme tarihlerine kadar bekleyip, yenileme koşullarında ve özellikle istisnalarda bir değişiklik olup olmadığına göre karar verecekler.

Eğer yeni yönetim "Bu şirkette artık bizim borumuz ötecek, sizin daha önce yaptığınız her şey yanlış, doğrusunu biz biliriz" tavrıyla yaklaşarsa; hem yıllarını bu şirkete veren çalışanlara haksızlık yapmış olur hem de "Bu şirket madem bu kadar kötüydü, o zaman niye aldınız" sorusuna yanıt bulamazlar.

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşlanın

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

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, Abdullah Çetin, Serap Sürmeli, Burak Taşçı, Murat Soral, Sinan Özel (fotoğraf)

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 Büyüçekmece/ İstanbul

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

Haberler

28

38

60

64

Fiyat rekabeti trafiğe sıçrayacak

Trafik sigortalarında yeni gelişmeler, beklentiler

James Bond ona emanet

Türkiye'de çekilen yerli ve yabancı filmlerin sigortası Ertan Çelikkol'dan soruluyor

Türkiye'nin en butik fuarcısı

Türkiye'nin ilk ve tek Afet Yönetimi Fuarı'nı Trio İstanbul düzenliyor

"Kazayı minimum zararlar atlatma güvencemiz var"

Yemeksepeti.com verilerini risklere karşı koruyor

Söyleşi

34

"Yabancıların iştahı 3 yıl öncesi gibi değil"

Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş



"Kelime düz yazıda hamal, şiirde işçidir"

Şiirde geleneksel modernizmi birleştiren usta şair Hilmi Yavuz ile keyifli bir söyleşi...

CPP iki yeni ürün geliştirdi, iki ödül aldı

CPP, şimdi de cep telefonlarını sigortalamaya hazırlanıyor.

54

Dünya

20

Yeni yıldız Afrika mı?

Japonların gözü Güneydoğu Asya'da

Yeni hayat ürünleri piyasada

Ticari risklere yeni formül: CRIMEstar

Yeni trend: Basit ve anlaşılır ürünler

Yazarlar

16

26

42

48

53

58

62

Sigortalarını yaptırıp torun sevecek!

Kayhan Öztürk'le Sigorta Kulisi

Kişisel ve profesyonel gelişiminiz için beş sır!

Ali Savaşman

Kriz yönetiminin kötü örnekleri...

Zeynep Turan

Halsizliğinizin nedeni susuzluk olabilir!

Prof. Dr. Tekin Akpolat

Bireysel emeklilik nereye gidiyor?

Sinan Metin

2013, BES'in en uzun yılı!

Dalkan Delican

Nakliyat sigortasıyla ilgili merak ettikleriniz (2)

Musa Günaydın

Her ay

06 Vitrindekiler

50 Executive Summary

66 Gündemdeki kitaplar

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

Yapı Kredi artık Allianz'ın

Allianz - Yapı Kredi ortaklığını hayata geçirmek için gerekli olan onayın Hazine Müsteşarlığı'ndan ve Rekabet Kurumu'ndan alınmasının ardından söz konusu ortaklık hayata geçti. Bugün itibarıyla Allianz, Yapı Kredi Sigorta'nın ve Yapı Kredi Emeklilik'in ana ortağı konumuna geldi.

Alman sigorta devi Allianz'ın Türkiye'de 90 yıldır faaliyet gösteren şirketleri, Allianz Sigorta ve Allianz Hayat ve Emeklilik ile Yapı Kredi Sigorta ve Yapı Kredi Emeklilik şirketleri tek yönetim altına girdi. Şirketler, 3 milyar TL'yi aşan hayat dışı ve hayat

sigortaları prim büyüklüğü ve 5 milyar TL'ye ulaşan emeklilik fonları ile Türkiye sigorta pazarında ilk sıralara yerleşecek. Allianz, Yapı Kredi'nin Yapı Kredi Sigorta'daki yüzde 93,95'lik hissesini net 1,6 milyar TL karşılığında satın aldı. Yapı Kredi Sigorta'nın kalan yüzde 6,1'lik hissesi ise Borsa İstanbul'da işlem görüyor ve bunun için yakın bir gelecekte zorunlu hisse satın alım çağrısında bulunulacak. Yapı Kredi, Allianz ile olan uzun vadeli stratejik ortaklığını desteklemek için hayat sigortaları ve bireysel emeklilik alanlarında faaliyet gösteren Yapı Kredi Emeklilik'te yüzde 19,93 paya sahip olmayı sürdürecektir.

Allianz ile Yapı Kredi arasındaki anlaşmanın önemli ve sürdürülebilir bir unsuru da 15 yıllık bankasürans anlaşması oldu. Bu anlaşma sayesinde Allianz, 933 şubesi ve 6,5 milyon müşterisiyle Türkiye'nin en büyük 4'üncü bankacılık ağına sahip sigorta şirketi olacak.



Güneş ekibine bir kupa daha



Güneş Sigorta Yelken Takımı, 15-16 Haziran'da Moda-Marmara Adası-Ataköy parkurunda gerçekleşen Marmara Kupası Yat Yarışı'nda IRC3 sınıfında birincilik kupasının sahibi oldu.

Sezonun ilk uzun mesafeli ve gece seyri gerektiren yat yarışı Marmara Kupası'nda Güneş Sigorta Yelken Takımı, gösterdiği başarılı performansla yaklaşık 125 deniz mili olan parkuru 25 saatte tamamladı.

AXA, en beğenilen işverenlerden

1981 yılından bu yana ülkelerin en iyi işverenlerini belirlemek amacıyla Great Place to Work Enstitüsü tarafından 49 ülkede sürdürülen "En İyi İşverenler Araştırması" bu yıl Türkiye'de de yapıldı. Söz konusu araştırma sonucunda AXA Sigorta, 501 ve üzeri çalışan sayısına sahip şirketler kategorisinde Türkiye'nin en iyi işverenleri arasında birinci sırada yer aldı. Şirketlerin insan kaynakları uygulama ve politikaları yoluyla ulaşmayı istedikleri hedefler ile çalışanların şirkete ilişkin düşünceleri arasındaki uyumu sorgulayan yarışmada AXA Sigorta, 501 ve üzeri çalışan sayısı kategorisinde birinci sırada yer aldı. AXA Holding Yönetim Kurulu

Başkanı ve CEO Cemal Ererdi, araştırma sonuçlarını şöyle değerlendirdi: "Bu çalışma ülkemizde ilk kez gerçekleştiriliyor. Bu yarışmada kendi kategorimizde birinci olmamız, insan kaynakları politikalarımızın çok yönlülüğü ve doğruluğunun yanında çalışanlarımızın şirketimize olan güven, inanç ve sevgisinin de bir göstergesi. Bu skorumuzun, Avrupa'nın en iyi 10 şirketiyle kıyaslandığı, hatta gelecek yıl Great Place to Work'ün Avrupa ölçekli değerlendirmesine katılmamıza olanak sağladığı da bize iletilen bilgiler arasında. Müşteri anlayışımız ve hizmet kalitemizle ilgili yıllardır aldığımız çok çeşitli ödülün yanına, AXA Sigorta'daki ister müşteri, is-



Cemal Ererdi

ter acente, ister çalışan olsun istisnasız her paydaş için memnuniyet odaklı yönetim anlayışımızı pekiştiren bu değerli ödülü de eklemiş olmaktan gurur ve mutluluk duyuyoruz."



HAYAT SİGORTASI SADECE SİZİN İÇİN DEĞİL, AİLENİZ İÇİN DE ÖNEMLİ!



BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK HAYAT KORUMA SİGORTALARI İLE RİSKLERE KARŞI HAZIRLIKLIL OLUN!

Hayatın size ne getireceği belli olmaz. Beklenmedik sürprizlere karşı kendinizi ve sevdiklerinizi güvence altına alabilmek için BNP Paribas Cardif Emeklilik'i tercih edin. Yaşam kaybı ve tehlikeli hastalıklara karşı güvence sağlayan hayat koruma sigortalarımızdan yararlanmak için sizi TEB şubeleri ve acentelerimize bekliyoruz.



BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK

Değişen dünyanın sigortası

bnpparibascardif.com.tr / 444 43 23



BNPPCardifTR



BNPPCardifTürkiye

Bir Usta Bin Usta'ya bir ödül daha

Anadolu Sigorta'nın Bir Usta Bin Usta sosyal sorumluluk projesi bu kez de Türkiye Halkla İlişkiler Derneği (TÜHİD) tarafından Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen Altın Pusula Halkla İlişkiler Ödülleri'nde büyük ödülle ödüllendirildi. Bir Usta Bin Usta böylece, The Holmes Report Altın Sabre Ödülleri, Uluslararası Stevie Ödülleri, Reklamcılar Derneği İletişim Zirvesindekiler Ödülü ve Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluk Derneği KSS'nin Yaygınlaştırılması Ödülü gibi ulusal ve uluslararası arenada elde ettiği başarılarına bir yenisini daha eklemiş oldu. Altın Pusula Halkla İlişkiler Ödülleri, kamu ve iş çevresinden temsilciler ile iletişim ve medya dünyasını bir araya getiren önemli bir platform görevi üstleniyor. Etkinlikte; özel sektör, kamu kurumları, sivil toplum kuruluşları ve genç iletişimcilerin halkla ilişkiler alanındaki projeleri yarışıyor ve en başarılı halkla ilişkiler



projeleri ödüllendiriliyor. Bu yılki yarışmaya 16 ana kategori ve 12 alt kategoride toplam 126 proje başvurmuştu. Ödül töreninin ardından görüşlerini açıklayan Genel Müdür Musa Ülken, şirketlerin başarısının yalnızca bilançolar

üzerinde yazan rakamlardan ibaret olmadığını söyledi. "Toplumu göz ardı eden bir başarı asla sürdürülebilir olmayacaktır" diyen Ülken, Bir Usta Bin Usta projesinin varlığıyla topluma değer kattığını düşündüklerini belirtti.

BNP Paribas Cardif, 'yeşil ofis' olacak



BNP Paribas Cardif Türkiye, Doğal Hayatı Koruma Derneği'nin (WWF Türkiye) enerji tasarrufu, yenilenebilir kaynaklar, doğal kaynakların bilinçli kullanımını hedefleyen "Green Office Programı"na dahil oldu. Proje kapsamında tüm ofislerinde yıllık kağıt tü-

ketimini yüzde 10-15, elektrik tüketimini ise yüzde 10 oranında azaltmayı planlayan BNP Paribas Cardif, geri dönüşebilir atıkların da tamamını yeniden değerlendirecek. BNP Paribas Cardif İnsan Kaynakları ve Kurumsal İletişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ebru Taşçı Firuzbay, geleceği planlayan bir sigorta şirketi olarak doğanın korunmasına büyük önem verdiklerini, gelecek nesillere yaşanabilir ve sağlıklı bir dünya bırakabilmek için çalışmalar yaptıklarını vurguladı. Firuzbay, "BNP Paribas Cardif olarak insanı ve onun için değerli olanları koruma ilkesiyle ve sorumluluğuyla 'Green Office Programı' projesini başlattık" dedi.

4 yeni fon çıkardı

BNP Paribas Cardif Emeklilik, 4 yeni emeklilik yatırım fonunu portföyüne ekledi. Şirket, "Altın", "Büyüme Amaçlı Esnek", "Standart" ve "Gruplara Yönelik Büyüme Amaçlı Esnek" Emeklilik Yatırım Fonlarını katılımcılarının ilgisine sundu. BNP Paribas Cardif Emeklilik, yeni emeklilik fonlarına ek olarak, katılımcılarının farklı risk-getiri algılarını dikkate alarak gerçekleştirdiği kantitatif analizler ile geçmiş dönem hareketlerinin de analiz edildiği modellemeler sonucu Korumacı, Dengeli, Girişimci ve Atılgan adında 4 yeni fon karmasını da müşterilerinin hizmete sundu. Farklı risk seviyelerine göre oluşturulan fon karmaları optimal fon dağılım önerileri ile katılımcıların beklentilerine en doğru çözümün sunulması hedefliyor.



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.

Liberty, yol güvenliğini teşvik edecek

Liberty Mutual Insurance Grubu'nun bünyesindeki 28 ülkenin bağlı olduğu Liberty International, Birleşmiş Milletler 'Yol Güvenliği için 10 Yıllık Eylem Planı'nın (Decade of Action for Road Safety / 2011-2020) kurumsal destekçisi oldu. Bu destekle aralarında Türkiye'nin de olduğu bazı Liberty International ülkeleri, hareketin dünya çapındaki resmi sembolü olan sarı yol güvenliği logosunu kullanılıp sergileyebilecek. Birleşmiş Milletler, adeta bir hastalık gibi salgınlaşan yolda yaralanma ve ölümleri 2020'ye kadar dünya çapında azaltmak amacıyla 10 yıllık eylem planı başlatmıştı. Uzmanlar, bu hedefin gerçekleştirilmesiyle 5 milyon kadar hayatın kurtarılacağına, 50 milyon ağır

yaralanmanın önüne geçileceğine inanıyor. Liberty Sigorta Pazarlama Direktörü Hanzade Aytaçlı "Yerel kültürleri ve geçerli yönetmelikleri yansıtan özgün çalışmalarla yol güvenliğini teşvik etmek üzere neredeyse tüm Liberty International ülkeleri faaliyet gösterdikleri ülkelerde etkin rol üstleniyor. Biz de Liberty Sigorta olarak sosyal sorumluluk çalışmalarımızda grubumuzun 'önlem alma' yaklaşımını benimseyerek Türkiye'de yaşayan herkesi etkileyen acil çözüm bekleyen bir olguyu, trafik konusunu öncelikli alan olarak belirledik ve 2012 yılından başlayarak bu konuda çeşitli çalışmaları hayata geçirdik" dedi.



Hanzade Aytaçlı

MetLife ekibi ritim tuttu



MetLife Emeklilik Ritim Toplantıları'nın altıncısını mayıs ayı sonunda Green Park Conventional Center'da düzenledi. "Sesimiz Sizlerle Yükseliyor" temalı ritim toplantısının ilk gününe, genel müdürlük ve banka satış personelinin tamamı katıldı. İlk günkü etkinlikte konuşma yapan ve 2013'ün ilk 5 ayındaki performanslarını değerlendiren MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, "MetLife olarak markamıza yaptığımız yatırımların karşılığı almaya başladık. Marka bilinirliği-miz arttı. DenizBank ile imza attığımız

yüzde 25 + 5 kampanyası da çok başarılı oldu. Yılın kalan döneminde de başarılı performansımızın devam edeceğini ve hedeflerimize uyumlu bir şekilde 2013'ü geride bırakacağımızı düşünüyorum" diye konuştu. Toplantıda ayrıca, şirket ana stratejilerinden biri olan müşteri odaklılık çalışmalarıyla ilgili bilgi paylaşılarak satış kanalları-nın performans değerlendirmesi yapıldı. İkinci gün düzenlenen gala yemeğinde ise yılın ilk çeyreğinde en çok satış gerçekleştirenlere plaket dağıtıldı.

Köylüoğlu, Aksigorta'da

Aksigorta, sağlık sigortalarına dair tüm süreçlerin merkezi bir şekilde yürütülmesi ve bu sayede iş süreçlerinin daha etkin ve verimli hale getirebilmesi için sağlık yönetim birimi kurdu. Birimin kurulmasının ardından sağlık ve sigorta sektörünün deneyimli ismi Cem Köylüoğlu, Aksigorta Sağlık Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı. Cerrahpaşa Tıp Fakültesi mezunu ve aile hekimliği uzmanı olan Cem Köylüoğlu, 2000 yılında sigorta sektörüne geçti. Sırasıyla Koç Allianz, Eureko Sigorta ve Memorial Sağlık Grubu'nda yöneticilik yaptı. Son olarak ERGO Sigorta'da Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışıyordu. Halen Türk Sigorta Birliği Sağlık Komitesi Üyesi olan Cem Köylüoğlu, Marmara Üniversitesi'nde de Sağlık Sigortaları dersi veriyor.

**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

BES'e katılım hızla artıyor

Bireysel emeklilik sistemi (BES), 1 Ocak'tan itibaren başlayan yüzde 25 devlet katkısının da etkisiyle hızlı büyümesine devam ediyor. Bugün hiçbir yatırım aracında söz konusu olmayan bir avantajdan artık sadece bordrolu çalışanlar değil serbest meslek sahibi, çiftçi, esnaf ve ev hanımı gibi bordrolu işlerde çalışmayan kesimler de faydalanabiliyor. 2013'ün ilk altı ayını değerlendiren AvivaSA CEO'su Meral Eredenk, sisteme katılımın her geçen gün arttığını belirterek "2012 ile 2013 yılının ilk altı aylarını karşılaştırdığımızda, net katılımcı sayısındaki artışın yüzde 270'i, net katkı payındaki artışın ise yüzde 160'ı geçtiğini görüyoruz. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin rakamlarına göre 2012'nin ilk altı ayında sisteme 199 bin net katılım sağlanmıştı. Bu yılın aynı döneminde ise yeni katılımların sayısı 550 bini aştı. 2012'nin ilk yarısında 1.8 milyar TL olan net

katkı payı üretimi ise bu yıl 3 milyar TL'ye ulaştı" dedi. Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre, devlet katkısı ödemeleri Haziran 2013 sonu itibarıyla 480 milyon TL'ye ulaştı. BES, fon büyüklüğünde 23 milyar TL'ye, katılımcı sayısında ise 3.7 milyon kişiye ulaştı. Türkiye'de bireysel emeklilik alanında büyük bir potansiyel olduğunu ifade eden Meral Eredenk, 2003 yılının ekim ayında yürürlüğe giren BES'in 10 yılı geride bırakmaya hazırlanırken verdiği görüntüyü şöyle yorumladı: "Yüzde 25 devlet teşvikinin pozitif etkisi sayesinde, 2013 yılında toplam BES katılımcı sayısının 4.1 milyonu aşmasını, BES fon büyüklüğünün ise 27.4 milyar TL'nin üzerine çıkmasını öngörüyoruz. Yeni projeksiyonlar doğrultusunda BES'in 2023 yılında fon büyüklüğünde 300 milyar TL'yi bulacağını, katılımcı sayısında ise 10 milyon kişiyi



Meral Eredenk

aşacağını öngörüyoruz." AvivaSA olarak pazarın yüzde 20'sine talip olduklarını belirten Meral Eredenk, "2013 yılında fon büyüklüğümüzün 5.5 milyar TL'yi aşmasını hedefliyoruz. Bu dönemde müşterilere çok kanaldan dokunan şirketler kazançlı çıkacaktır" dedi.

Ziraat Emeklilik satış ekibi buluştu



Ziraat Emeklilik satış ekibi hem 2013'ün altı aylık performansını değerlendirmek hem de emeklilik fonlarına ilişkin eğitimler vermek üzere Temmuz ayının ilk haftasında Pendik Green Park Conventional Center'da buluştu. Buluşmaya bölge satış yöneticileri, kurumsal

satış yöneticilerin yanı sıra Genel Müdür Şeref Aksaç ve Pazarlama Departmanı Yöneticisi Aysun Yıldız-Özer de katıldı. Yöneticilerin de katılımıyla satış ekibi performans değerlendirme toplantıları yaptı. Satış ekibine yeni katılan personele İnsan

Kaynakları ve Eğitim Departmanı tarafından Silivri Bankacılık Okulu'nda oryantasyon, mevzuat ve ürün eğitimleri verildi. Ayrıca tüm satış ekibine yönelik kapsamlı bir fon eğitimi verildi. Ziraat Portföy Genel Müdür Yardımcısı Salim Kasap, Ziraat Emeklilik Fon Yönetimi Departman Yöneticisi Kadri Güner Üçer ve Fon Hizmet Departman Yöneticisi Asuman Ümrân Poyrazoğlu müşterilerin yönelebileceği her türlü sorulara karşı katılımcıları bilgilendirdi. Eğitimlerinin ardından Ziraat Emeklilik satış ekibi ile tüm Genel Müdürlük personeli balo salonunda yapılan gala yemeğinde bir araya geldi. Genel Müdür Şeref Aksaç'ın açılış konuşması ile başlayan gecede başarılı satış elemanlarına plaketleri verildi. Plaketlerin verilmesinin ardından sahneye çıkan "Pinhani" farklı müzik tarzıyla, gecenin ilerleyen saatlerine kadar davetlileri eğlendirdi.



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

AHE çocukları işyerinde tasarrufu öğrendi



tirilen etkinlik kapsamında çocuklar tasarruf bilincine yönelik el işi atölyesine katılarak hem kendi kumbaralarını tasarladılar hem de geri dönüşüm malzemelerinden kendilerine oyuncak yaptılar. Etkinliklerin yanı

Anadolu Hayat Emeklilik, tasarrufun önemini anlatmak amacıyla çalışanlarının çocuklarını genel müdürlük binasında ağırladı. “İşe Gidiyorum, Tasarrufu Öğreniyorum” etkinliği kapsamında çocuklar anne ve babalarını işyerinde ziyaret etti. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu ile de tanışan çocuklar, atölyelere katılıp Sunay Akın ile tasarruf üzerine sohbet ettiler. Mete Uğurlu’nun ev sahipliğinde gerçekleş-

sıra çocuklarla Sunay Akın arasında hoş bir sohbet gerçekleşti. Çocuklarda küçük yaşta tasarruf bilincini oluşturmak ve hep merak ettikleri ebeveynlerinin işyerlerini görmeleri için bir fırsat yaratmak amacıyla bu etkinliği gerçekleştirdiklerini söyleyen Mete Uğurlu, çocuklara ziyaretleri için teşekkür etti ve anne-babalarının işyerlerinde keyifli zaman geçirmelerini diledi.

“BES daha sosyal bir çehre kazandı”



Vakıf Emeklilik Genel Müdürü ve Emeklilik Gözetim Merkezi Başkanı Mehmet Bostan, Özyeğin Üniversitesi İstanbul Finansal Risk Yönetimi Laboratuvarı ve HSBC Portföy Yönetimi’nin düzenlediği Bireysel Emeklilik İstanbul Konferansı’na konuşmacı olarak katıldı. Başarılı ekonomi yönetimi ve reformlar sayesinde Türkiye ekonomisinin sağlam ve sağlıklı rakamlara ulaştığını vurgulayan Bostan, bunu sürdürülebilir kılmak, ekonomik başarıları temel yapısal dönüşümlerle desteklemek amacıyla bu yılın başından itibaren bireysel emeklilik sistemine getirilen yeniliklerden bahsetti. Mehmet Bostan konuşmasında, “Getirilen yeni düzenlemelerin en önemli amacı sürdürülebilir ekonomik büyümeyi desteklemek ve uzun vadede cari dengedeki istikrarı sağlamak için tasarruf oranlarını artırmaktır” dedi. Ülke ekonomisine katkılarının yanı sıra BES’in kuruluş amacı ve işleyiş olarak sosyal bir sistem olduğuna vurgu yapan Bostan, sözlerini şöyle sürdürdü: “Sistemin makro hedefi ekonomi için kaynak yaratırken, mikro hedefi ise kişileri tasarrufa yönlendirerek emeklilik dönemlerinde ek bir gelir sağlamak. Özellikle devlet katkısının etkisiyle BES daha da sosyal bir çehre kazandı. Bu değişikliğin en önemli hedefi, sistemi olabildiğince tabana yaymak.”

Eureko’dan dijital atak

Eureko Sigorta yeni web sitesi, Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+ ve YouTube’da açtığı kurumsal hesaplarıyla dijital iletişim alanında önemli yatırımlar yaptı. Her ürününün bir hikayeyle anlatıldığı yeni web sitesinde ürünlerinin

kapsamı, hayatın hangi evresinde hangi ihtiyaç cevap verdikleri ve avantajları anlatılıyor. Eureko Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Mehmet Emin Alkan, “Ziyaretçilerimiz bu platformlar üzerinden bize rahatça ulaşip sade bir dille anlattığımız ürün ve hizmetlerimizi kolayca anlayıp şeffaf işleyişimiz sayesinde hasar süreçlerini kolayca takip edebilecek. Geleceği şekillendiren sigorta şirketi olma vizyonumuzla hazırladığımız yeni web sitemizin, kullanıcı dostu yapısıyla ziyaretçilerin beğenisini kazanacağına eminiz” dedi.

Yeni web sitesi ve sosyal medya hesaplarını şirketin kurumsal kimlik ve değerlerine uygun şekilde tasarladıklarını ifade eden Alkan, “Eureko Sigorta çalışanlarının görüşlerini alarak değerlerimizi belirledik” diye konuştu.



Mehmet Emin Alkan

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



Sigortalarını yaptırıp torun sevecek!

Yapı Kredi Sigorta Genel Müdürü, Yapı Kredi Emeklilik Murahhas Azası Giray Velioğlu, 12 Temmuz 2013 Cuma günü itibarıyla emekliye ayrıldı. Sektörde üst düzey yönetici değişimlerinin çok hızlı olduğu ve bir yılda neredeyse 15 genel müdürün koltuk değiştirdiği bir dönemde Giray Velioğlu, bir sigorta şirketinde 24 yıl görev aldı. Tam 24 yıl süreyle Yapı Kredi Sigorta ve Yapı Kredi Emeklilik şirketlerinde üst düzey yönetici olarak görev yaptı. Peki aktif iş yaşamını geride bırakan Velioğlu bundan böyle ne yapacak? Malum Giray Velioğlu sektörde “dede” olan iki üç genel müdürden biriydi. Birkaç yıl önce torun sahibi olduğunda “Torun sevgisi çocuk sevgisinden daha farklı. Bu duyguyu ancak dede olanlar bilir” demişti. 24 yılını sigorta sektörüne veren ve akademisyen kimliğiyle de bilinen Giray Velioğlu, artık bir müşteri gibi sigortalarını yaptıracak, torunuyla daha fazla vakit geçirecek. Herkesin “Giray abi” dediği, sektörün yaş olarak en kıdemli yöneticisi Velioğlu, sigortacılıktan önce akademisyen olarak

görev yapıyordu. İş hayatına 1976 yılında ODTÜ’de öğretim üyesi olarak başladı. Boğaziçi Üniversitesi ve yurtdışında 13 yıl süren akademisyenlik döneminin ardından 1989 yılında Yapı Kredi Sigorta’nın (o tarihteki ismiyle Halk Sigorta) Risk Mühendisliği Departmanı’nda yönetici olarak göreve başladı. 1997 yılında Yapı Kredi Emeklilik’te (o tarihteki ismiyle Halk Yaşam) genel müdürlük görevini üstlenen Velioğlu, 12 yıl süreyle bu görevi sürdürdü. 2009 yılından itibaren Yapı Kredi Sigorta Genel Müdürü ve Yapı Kredi Emeklilik Murahhas Azası olarak görev yapan Velioğlu, veda mesajında mesai arkadaşlarına şöyle seslendi: “Yapı Kredi Sigorta Grubu’nda toplam 24 yıllık hizmet döneminden sonra emekliye ayrılıyorum. Sevinerek belirtmeliyim ki, bu dönem boyunca birçok başarıya imza attık. Bu başarıları, birçok arkadaşımın birliktedir, pek çok kez yinelediğim gibi ‘kan, ter, gözyaşı’ dökerek, hatalarımızdan öğrenerek sağladık. Tüm kararlarımızda müşterimizi ön plana koyduk; hakkaniyet,

yasal çerçeveye bağlı kalma ve planlı bütçeli iş yapma prensiplerinden taviz vermedik. En zor zamanlarda bile işimize, birbirimize ve sigortalılarımıza sahip çıktık. Halk Sigorta ile başlayan Halk Yaşam, Yapı Kredi Emeklilik ve en son Yapı Kredi Sigorta ile devam eden bu süreçte bize destek veren hissedarlarımıza, acentelerimiz başta olmak üzere tüm iş ortaklarımıza, inançla çalışan tüm çalışma arkadaşlarıma ve bize güvenen tüm sigortalılarımıza teşekkür ediyor, yeni dönemde şirketlerimize çok daha büyük başarılar diliyorum.”



Banu Darcan nereye geçecek?

Allianz’a satış işlemlerine onay verilmesiyle birlikte Yapı Kredi Sigorta’da taşlar yerinden oynadı. Neredeyse eski yönetimden kimse kalmadı. Ayrılanlardan biri de Genel Müdür Yardımcısı Banu Darcan’dı. Darcan; Kurumsal Sigortalar, Risk Kabul (Sağlık), Sistem Araştırma Geliştirme, Müşteri İletişim Merkezi, Birim İlişkileri Yönetimi, Sistem ve Ağ Yönetimi Yazılım

Geliştirme birimlerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyordu... 1989 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi Endüstri Mühendisliği Bölümü’nden mezun olan Banu Darcan, meslek hayatına 1990 yılında Halk Yaşam’da Uzman Yardımcısı olarak başladı. 2001 yılında Yapı Kredi Sigorta ailesine grup başkanı unvanıyla katıldı. Haziran 2004 tarihin-

den bu yana da Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyordu. Birçok birimden sorumlu olsa da Banu Darcan, sağlık sigortaları alanındaki uzmanlığıyla tanınıyor. Şimdi biz de sektördeki herkes gibi Banu Darcan’ın hangi sigorta şirketinde göreve başlayacağını merak ediyoruz. Şu sıralar birçok şirket için yakıştırmalar yapılıyor. Hep birlikte bekleyip göreceğiz...

Önceliğimiz, ayrıcalığınız...



İstanbul, Ankara, İzmir
havalimanlarında otopark ve
vale hizmetlerinde
%50 indirim

Türkiye'nin her yerinde
pazar kahvaltılarında
%30 indirim

150 TL ve
üzeri yurtdışı
alışverişlerinde
3 taksit imkânı

Havalimanı ulaşımında
shuttle hizmetinde
%30 indirim

Hafta sonu tiyatro ve
sinema biletlerinde
%30 indirim

Suada Club / Galatasaray
Adası ve Reina'da
%25 indirim

Tüm bu ayrıcalıklar ve daha fazlası için detaylı bilgiye www.afilideniz.com'dan ulaşabilirsiniz.

Gençlere 'Nazar Boncuğu'

Yapı Kredi Sigorta'nın Nazar Boncuğu ürünü, sağlık sigortasında fark yaratıyor. Uygun primlerle 40 yaş ve altındakilerin yatarak tedavi ve ameliyat masraflarını yüzde 90'a kadar karşılayan bu üründen çocuklar da yararlanabiliyor...

Yapı Kredi Sigorta, Nazar Boncuğu ile özellikle genç kesimi sağlık sigortasıyla tanıştırmayı amaçlıyor. Bu, genç kesimin özel sağlık sigorta güvencesine ilk adımı atmasını sağlamak için tasarlanmış bir ürün. Çünkü genç nüfus özel sağlık sigortası ihtiyacına daha az inanıyor. Genelde çocuk sahibi olma planları başlayınca ihtiyaç da ortaya çıkıyor.

Yapı Kredi Sigorta yetkilileri, çok daha erken yaşlarda özel sağlık sigortası kapsamına girilmesinin önemini her fırsatta vurguluyor. Bu tür hastalıkların ve diğer birtakım risklerin henüz oluşmadan teminat altına alınması için, genç yaşlardan itibaren sağlık sigortasının aralıksız devam ettirilmesi gerekiyor. Diğer taraftan, kaza sonucu oluşan yaralanmalar her yaşta gerçekleşebileceği gibi, maalesef bazı önemli hastalıklar çok erken yaşlarda dahi ortaya çıkabiliyor. İşte Nazar Boncuğu ile gençler, çok uygun primler ödeyerek önemli ve büyük tedavi masraflarını teminat altına alabiliyor.

Sade ve basit ürün

Ürünün sadeliği, temel sağlık güvencesi sağlaması, priminin çok uygun olması hem alıcı için kolaylık sağlıyor hem de satış sürecini basitleştiriyor. Dolayısıyla bu poliçenin alternatif satış kaynaklarıyla da satışı mümkün olabiliyor. Nitekim, Yapı Kredi Sigorta'yı telefonla arayarak, internet sayfasındaki randevu talep formunu doldurarak ya da Türkiye'nin her yerindeki Yapı Kredi Sigorta acenteleri ve Yapı Kredi şubelerine başvurarak bu sigortaya sahip olmak mümkün.

Tamamlayıcı sağlık sigortasının gündemde



olduğu ancak belirsizliklerin devam ettiği bu dönemde, Nazar Boncuğu poliçesi bu amaca da hizmet veriyor. Üstelik piyasadaki ürünlere göre oldukça uygun fiyatla çok daha fazla/yaygın sağlık kurumu kullanma imkanıyla... 40 yaşın altında ve sağlıklıysanız, 6 ay boyunca ayda 40 lira ödeyerek 40 bin TL limitle yatarak tedavi ve ameliyat giderleriniz teminat kapsamına alınıyor. Nazar Boncuğu ürününü 40 yaş ve altındaki bireyler satın alabiliyor. Çocuklar da tek başlarına sigorta kapsamına alınabiliyor. Poliçenin aralıksız yapılması kaydıyla, sigortalının 45 yaşına kadar poliçesini yenileyebilmesi mümkün. 40 yaşına kadar yıllık 240 TL olan prim tutarı, istenildiği takdirde 6 taksit olarak da ödenebiliyor. Nazar Boncuğu, yüzde 90 ödeme oranıyla yatarak tedavileri kapsıyor. Yine yüzde 90 ödeme oranıyla 500 TL'ye kadar küçük müdahaleleri de teminat altına alıyor. Nazar

Boncuğu poliçesini satın alanlar, bu ürün için oluşturulan ve aralarında pek çok büyük hastanenin de yer aldığı anlaşmalı sağlık kurum ağından yararlanabiliyor.

Ürünler nasıl oluşturuluyor?

Yapı Kredi Sigorta'nın sağlık sigortası alanında birçok ürünü bulunuyor. Peki bu ürün yelpazesini oluştururken nelere dikkat ediliyor? Bu soruya şirket yetkilileri şu cevabı veriyor:

"İnsanların en değerli varlığı olan sağlık gibi çok hassas bir konuda Yapı Kredi Sigorta olarak sigortalı memnuniyetini her zaman en önde bulunduruyoruz. Ürün geliştirme aşamasında sürdürülebilirliği ve sigortalı ihtiyaçlarını karşılayacak kapsamda olmasını öncelikle dikkate alıyoruz. Bu süreçte, hem aracılarımızdan ve sigortalılarımızdan gelen talepler dikkate alınıyor hem de gerek yurtdışı gerekse yurtiçinde diğer sigorta

şirketlerinin uygulamaları inceleniyor. Yeni bir ürün ancak farklı bir hedef kitleye, farklı bir ihtiyaca cevap verebilmek amacıyla piyasaya sürülüyor. Bunun dışında mevcut ürünlerin teminat yapıları ile uygulamalarında da günün ihtiyaçlarına uygun olacak şekilde revizyonlar yapıyor. Ürün geliştirmedeki ana amacımız, sigortalılarımıza doğru ürünü doğru primlerle sunmaktır.”

Geniş ürün yelpazesi

Yapı Kredi Sigorta'nın farklı hedef kitlelerine hitap eden çok geniş bir ürün yelpazesi var. Satış başarısında bunun önemli bir etken olduğunu belirten şirket yetkilileri, özellikle Can Sağlığı Sigortası'nın marka değeri çok önde ve yüksek olan bir ürün olduğunu vurguluyorlar. Bu ürünle sigortalıların ihtiyacına bağlı olarak çok farklı alternatif planlar sunulabiliyor.

2012 yılında Can Sağlığı Sigortası'nı yeni bir teminatla zenginleştirdiklerini hatırlatan şirket yetkilileri, Sağlık Poliçe Primi Koruma Teminatı ile “sigorta ettiren”in işsiz kalması veya geçici iş göremezlik durumlarında sağlık poliçesi primlerinin güvence altına alındığını vurguluyorlar.

Yapı Kredi Sigorta'nın bir diğer ürün olan WIP (Worldcare Insurance Plan) Sağlık Sigortası, tedavilerini yurtdışında yaptırmayı tercih edebilecek sigortalılar için tüm dünyada geçerli bir kapsama sahip.

2009'da Nazar Boncuğu, 2011 yılında ise sigortalıların sağlık poliçelerinden karşılanan sağlık harcamalarına ek olarak bu süreçteki olası gelir kayıplarına veya diğer masraflarına destek sağlamak amacıyla Moral Destek Sigortası hizmete sunuldu. Sektördeki ürünlerde sunulan ana teminatlar açısından pek büyük farklılık görülüyor. Ancak içerik ve uygulamalar değişebiliyor. Yapı Kredi Sigorta yetkilileri, şirketleri birbirinden ayıran en önemli farkın uygulamalar, müşteri yaklaşımları ve hizmet kalitesi olduğunun altını çiziyorlar.

Neden tercih ediliyor?

Sağlık sigortalarında poliçelerin yenileme şartları ve ömür boyu yenileme garantisi uygulamaları, şirket tercihlerinde ön sıralarda yer alıyor. Yapı Kredi Sigorta Can Sağlığı ve WIP ürünlerinde tanımlanmış kriterlerin sağlanması halinde yenileme garantisi veriyor. Yenileme garantisine sahip sigortalılara, kullanımlarından dolayı ek prim uygulaması yapılmıyor. Ek olarak doğuştan gelebilecek rahatsızlıklar da teminat altına alınıyor. Ayrıca yenileme garantisi almamış sigortalılardan hastalıkları, riskleri nedeniyle ek prim alınmıyor, limit veya muafiyet konulmuyor, poliçenin yenilenmemesi söz konusu olmuyor. Can Sağlığı ürünündeki “Yapı Kredi Sigorta Bebeği” de sektörde fark yaratan bir uygulama olarak dikkat çekiyor. Ebeveyni Yapı Kredi Sigorta'da sigortalı olup da doğum giderleri şirket tarafından karşılanan bebekler bu hakkı kazanıyor. Bekleme süresi uygulanmaksızın sigorta kapsamına giren bu poliçede, varsa doğuştan gelen rahatsızlıklar da teminat kapsamına alınıyor.

Yaygınlik avantajı

Yapı Kredi Sigorta'nın, sağlık giderlerini hızlı ödemek ve müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla Türkiye'de 2 bin 400'ü aşkın sağlık kurumu ve hekimle anlaşması bulunuyor. Sigortalılar, bu kurumlardaki POS sistemi sayesinde direkt şirkete başvurmadan ayakta tedavilerini yaptırabiliyor. “Anlaşmalı Hekim Muayenehane Sistemi” ile poliçelerinde doktor muayene teminatı katılımlı olan sigortalılar da bu sistem dahilinde hiçbir ek ödeme yapmaksızın muayene olabiliyor. Satış başarısında en önemli etkenin sigortalının ihtiyacına uygun ürünü yaygın satış ağıyla sunabilmek ve sigortalının duyduğu güven olduğunun altını çizen yetkililer, “Her kesime uygun geniş ürün yelpazesi sunmamız; tutarlı, adil, etik uygulamalarımız ve sağladığımız güven bizi başarılı kılıyor” diyorlar.

Genç sigortalılar için örnek vakalar

Yapı Kredi Sigorta yetkilileri, Nazar Boncuğu poliçeleri kapsamında bugüne kadar ödenen sağlık giderleriyle ilgili şu örnekleri veriyorlar:

* İlk kez sağlık sigortası yaptıran 37 yaşındaki bir sigortalımız, bu tarihten yaklaşık 13 ay sonra, poliçesinin ikinci yılındayken ani olarak gelişen anevrizma rahatsızlığı için Florence Nightingale Hastanesi'nde tedavisini yaptırdı. Söz konusu sigortalımızın 32 bin lira tutarındaki tedavi giderleri bu poliçe kapsamında karşılandı.

* 40 yaşındaki bir sigortalımıza, poliçesinin ikinci yılında geçirdiği trafik kazası nedeniyle Acıbadem Kocaeli Hastanesi'nde gerçekleşen yatarak tedavi giderleri için yaklaşık 24 bin lira ödendi.

* 21 yaşındaki bir sigortalımızın poliçesinin ilk yılında, sigorta yaptırdıktan 2 ay sonra Florence Nightingale Hastanesi'nde gerçekleşen akut apandisit ameliyatı için yaklaşık 10 bin lira ödeme yapıldı.

* 28 yaşındaki bir sigortalımızın, poliçesinin ilk yılında geçirdiği kaza nedeniyle Memorial Hastanesi'nde gerçekleşen ameliyatı için yaklaşık 36 bin lira ödendi.

* 32 yaşındaki bir sigortalımızın poliçesinin ilk yılındaki göz travması nedeniyle Acıbadem Hastanesi'nde gerçekleşen ameliyatı için yaklaşık 17 bin lira ödeme yapıldı.

* 28 yaşındaki bir sigortalımızın poliçesinin ilk yılında, omur kırığı nedeniyle Bursa Medikal Park Hastanesi'nde gerçekleşen ameliyatı için yaklaşık 15 bin lira ödendi...



Yeni yıldız Afrika mı?

Dünya reasürans devlerinden Swiss Re'nin son Sigma raporu, 2012'de hayat-dışı prim üretiminin yüzde 2.6, hayat primlerinin ise yüzde 2.3 oranında büyüdüğünü gösteriyor. Toplam prim üretimi ise yüzde 2.4 artışla 613 milyar dolara ulaştı. Dünya çapında tüm bölgelerde prim hacminde büyüme gerçekleşirken özellikle Batı Avrupa, Çin ve Hindistan'ın bu artışta ağırlığı olduğuna işaret ediliyor. 2011'de yüzde 3.3, 2012'de ise yüzde 2.3 büyüyen hayat sigortalarının çapı ise 2 trilyon 621 milyar dolara ulaştı. Nitekim raporda hayat sigortalarında kârlılığın baskılandığı, ancak hayat-dışı alanda az da olsa kârlılık artışı yaşandığı vurgulanıyor. Hayat-dışı prim üretiminin çapı ise 1 trilyon 992 milyar dolara ulaştı. 2011'e göre (yüzde 1.9) yarım puan daha fazla büyüyen hayat-dışı primlerde özellikle yükselen piyasaların etkili olduğu

belirtiliyor. Sonuçları değerlendirilen Sigma raporu yazarlarından Daniel Staib, zor ekonomik koşullara rağmen sağlanan prim artışının, özellikle Asya'da iyi bir gelişme olduğunu vurguluyor. Yakın dönemde prim artışının devam etmesini bekleyen Swiss Re uzmanları hayat-dışı prim fiyatlarında gözlenen yavaş artışın yayılarak derinleşmesini bekliyor. Hayat sigortasında Çin ve Hindistan'ın bu yıl toparlanması bekleniyor. Ancak euro bölgesindeki zayıf ekonomi yüzünden bölgedeki sigorta talebinin süruncemede kalacağı öngörülüyor.



Değişik piyasalara ilişkin beklentilere de yer verilen raporda Asya pazarının önümüzdeki 10 yıl daha önemini koruyacağı öngörülüyor. Uzun vadede ise nüfus projeksiyonlarına göre Afrika'nın sigorta açısından yıldızının parlaması bekleniyor. Toplam 79 bölgenin ve 147 ülkenin incelendiği Sigma raporunda prim üretiminin yüzde 99'unu gerçekleştiren ülkeler araştırmaya dahil ediliyor.

Japonların gözü Güneydoğu Asya'da

Reuters'in haziran ayı sonunda verdiği habere göre Japon hayat sigorta devi Meiji Yasuda Life Insurance Co, Taylandlı Thai Life Insurance Co'nun yüzde 15'ini 700 milyon dolara satın almak için görüşmeleri sonlandırmak üzere. Thai Life borsaya kote olmasa da ülkenin ikinci büyük hayat şirketi; pazarın yüzde 15'ine sahip ve yıllık prim üretimi 202 milyon dolar.

Eğer bu hisse devri gerçekleşirse, bir Japon firma tarafından yapılan Güneydoğu Asya'da yapılan dördüncü büyük satış işlemi olacak. Nitekim bu zamana kadar Japonların taraf olduğu birleşme ve satın almaların tutarının 6.6 milyar dolara ulaştığı hesaplanıyor.



Öte yandan, prim açısından Nippon Life'in ardından Japonya'nın ikinci büyük hayat sigortacısı olan Meiji Yasuda, bu satın almayla Güneydoğu Asya'daki rolünü güçlendirmeyi planlıyor. Güneydoğu Asya'da artan kişi başına gelir çoğu bireyin ilk defa sigorta ürünlerini alabilmesine olanak sağlıyor. Sigorta

şirketlerinin iştahını açan bu talep piyasa değerlerini de artırıyor. Hareketlenen bu pazarda Japon şirketlerinin en agresif satın alma politikasını izleyen kesim olduğu görülüyor. Bunun sebebi ise hem coğrafi yakınlık hem de Japonya'da yavaş büyüme olarak gösteriliyor. Japon şirketler azınlık hisselerini alım yoluyla Japonya'daki yavaş büyümeyi telafi etmeye çalışıyorlar. Nitekim Swiss Re'nin son raporları da Asya'daki yükselen pazarlarda hayat sigortası primlerinin artışına işaret ediyor. Çin, Hindistan, Malezya gibi pazarların bulunduğu bu pazarlar içinde özellikle Tayland'ın hayat sigortası pazarı yüzde 8.5 büyüme (631 milyar dolar) ile dikkat çekiyor.

Kurum kültürü fark yaratacak

PwC'nin "Sigorta 2020: Değerlerden değer yaratmak" (Insurance 2020: Unleashing the value from values) isimli son araştırmasına göre yüksek performans sergileyen bir kurum kültürü, "yeni normal" dönemde sigorta şirketlerinin rekabet gücünün artmasında kritik öneme sahip.

Ekonomik, yapısal ve piyasa kaynaklı zorluklar içinde çoğu şirket için kurumsal kültürün en son düşünülen unsur olduğunu vurgulayan araştırmada, yeni koşullara uyum için kurum kültürünün öncelikli değişmesi gerektiği belirtiliyor.

Günümüzde rekabet koşullarının hızlı, yenilikçi, risk odaklı ve müşteri merkezli bir kurum kültürünü gerektirdiğinin ifade edildiği raporda değişimi harekete geçirmek ve gerçek değeri yaratmak için sigorta şirketlerinin müşterilerini ve ortamı iyi anlamaları

gerektiği vurgulanıyor. PwC Türkiye Sigorta Sektörü Lideri Talar Gül, rapor sonuçlarını şöyle değerlendiriyor: "Dünya genelinde insanların daha uzun yaşaması ve korunması gereken varlıkların artması nedeniyle artık sigorta şirketlerinin önünde daha büyük bir pazar bulunuyor. Sonsuz bir değişimin hâkim olduğu bu dönemde kurum kültürü, sigorta şirketlerinin en önemli değeri veya en büyük düşmanı olabilir." Rapora göre pek çok sigorta şirketi kültürlerini yeni ekonomik koşullar doğrultusunda şekillendirmenin yollarını ararken,

birçoğu da çalışanlarının davranış ve karar veriş şekilleri nedeniyle stratejik amaçlarını gerçek değişikliklere dönüştüremiyor.

Şirketlere tavsiyelerin de yer aldığı raporda, kurumların çalışanlarının en etkili alışkanlıklarını ve rutinlerini belirleyerek bunları aktif bir biçimde şekillendirmeleri tavsiye ediliyor.



Yeni hayat ürünleri piyasada

Alman sigorta devi Allianz, yeni hayat sigortası ürünlerini piyasaya sunuyor. Ağustos ayında piyasaya çıkması beklenen ürünlerden şirketin beklentisi, uzun vadede maruz kalacağı riskleri tamponlayarak sermaye yapısına

destek olması. Bu yüzden Allianz'ın yeni hayat sigortası ürünleri, düşük faiz ve Avrupa Birliği'ndeki sıkı denetime karşı bir tepki olarak görülüyor. Nitekim yeni ürünler, sabit faiz oranı veren klasik birikimli hayat

sigortası ürünlerine göre daha az risk sermayesi gerektirecek.

Avrupa'nın en geniş sigortacısı, Almanya pazarının ise en büyük hayat sigortacısı olan Allianz, geçen yıllarda uzun vadeli geleneksel garantili hayat ürünlerindeki asgari faiz oranını kırmak zorunda kalmıştı. Yeni poliçeler için düzenle-

nen faiz oranı ise yüzde 1.75. Müşteriler bu faiz oranına göre tercihlerini belirliyor.

Allianz, daha yüksek getiri sunabilecek yeni ürünleriyle müşteri çekmeye çalışacak; tabii eğer yaratılan primler yıllık güvence olarak tutulmazsa. Sigortacıların ilk yatırım aracı olan devlet tahvillerindeki düşük faiz, bir yandan şirketleri yeni ürün çıkarmaya bir yandan da daha iyi getiri sağlayabilecekleri alternatif yatırım kanallarına yönlendiriyor. Nitekim Allianz da orta vadede alternatif yatırımlarını iki katına çıkararak gayrimenkul, özel yatırım fonları, altyapı ve yenilebilir enerji projelerine 20 milyar euro yatırmayı planlıyor.



Ticari risklere yeni formül: CRIMEstar

Küresel sigorta brokeri ve risk danışmanı Willis Grup, CRIMEstar adıyla şirketlere yolsuzluk ve diğer suçları kapsayan yeni bir ticari risk sigortası sundu. Willis, bu poliçeyle her türlü sahtekârlık ve suçtan kaynaklı hasarları kapsamak üzere çıkardı. Willis'in Finansal ve Yönetici Risk Bölümü (FINEX) tarafından geliştirilen yeni ürünün tasarımı Allianz, AXIS, QBE gibi sigortacılar da görüş alındığı belirtildi. Belirli suçların listelenmesini kapsayan 'sigortalı riskler' geleneksel yaklaşımdan farklı olarak tasarlandığı belirtilen ürünün 'tüm riskler' yaklaşımıyla tasarlandığı açıklandı. Nitekim Willis Grup



tarafından yapılan açıklamada sadece 6 sayfalık bir poliçe hazırlandığı belirtildi. Her yıl Birleşik Krallık'ta sahtekârlıktan kaynaklı işletmelerin 30 milyar sterlin zarara uğradığı belirtilen açıklamada, ekonomik

gerilemenin bireylerin üzerinde baskı yarattığı ve bunun da diğer suçların yanı sıra sahtekârlıklarda artışa yol açtığı belirtildi. Ekonomik suçların gittikçe daha karmaşık ve sınıflandırmanın zor olduğunu savunan Willis'in FINEX Bölümü Direktörü Francis Kean, geleneksel pek çok suç poliçesinin değişen ortama uyum sağlamak için zamanla çok karmaşıklaştığını ancak kendilerinin bu poliçeyi basitleştirerek sıfırdan tasarladıklarını söyledi. Kolay anlaşılabilir ve alt maddelerinin olmadığı bir poliçe tasarladıklarını açıklayan Kean, CRIMEstar'ın ihtilafları da en aza indireceğini iddia etti.

Yeni trend: Basit ve anlaşılır ürünler

İspanyol sigortacı Mapfre'nin Global Risks birimi tarafından geçen ay İspanya'nın Sevilla şehrinde organize edilen konferansta uzmanlar, sigortacıları müşterilerin değişen ihtiyaçlarına uygun yeni ürünler çıkarması konusunda uyardı. Commercial Risk Europe'un haberine göre konferanstan çıkan mesaj sigortacıların ürünlerini yeni koşullara uyumlu ve poliçelerini daha anlaşılır kılınması gerektiği oldu. Swiss Re uzmanlarından Peter Bütikofer, "Ürünlerimiz belki on ya da yirmi yıl önce iyiydi.



Şimdi daha ileri gitmeli ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamalıyız" diye konuştu. Sigorta ürünlerinin zamanla çok daha karmaşıklaştığını ve anlaşılmasının zorlaştığını savunan Bütikofer, sektörün daha basit ve anlaşılır ürünler sunması gerektiğine dikkat çekti. Değişime ihtiyaç duyulan alanlardan birinin beklenmedik durumlarda iş kesintisi ve iş kaybı poliçeleri olduğunu söyleyen Bütikofer, "Beklenmedik durumlara karşı iş kesintisi durumları sigortalanabilir riskler ancak dikkatli bir şekilde poliçelerin yazılması gerekir" diye konuştu. Bu anlamda şeffaflığın önemine de dikkat çeken Bütikofer, "Ne kadar şeffaflaştırabilirsek sigorta sektörü o kadar yüksek sigorta teminatı verebilir" diye konuştu. Konferansta ayrıca işletmelerin risk değerlendirmelerinde tedarik zinciri gibi iş süreçlerinin şeffaflığının önemine vurgu yapıldı.

Alman demiryolunun öngörüsü sele kapıldı!

Alman tren yolu operatörü Deutsche Bahn büyük zararla karşı karşıya. Almanyada çıkan Spiegel'in haberine göre geçen yıl sel sigortasını iptal ettiren şirket, şimdi 200 milyon ile 1 milyar euro arasında hasarla karşı karşıya kalabilir.

Commercial Risk Europe tarafından da onaylanan habere göre eski CEO Hartmut Mehdorn, maliyetleri kısmak için şirketin sel teminatını 2007 yılında iptal ettirmişti. Mehdorn'un yerine gelen Rüdiger Grube da benzer bir maliyet kısıma stratejisi izlediği için sel sigortası yaptırmamıştı. Şirketin bazı yönetim kurulu üyeleri bu kararı kınarken isminin açıklanmamasını isteyen bir üye de Spiegel'e, bu kararın arkasında Bahn yönetiminin devletin eninde sonunda hasarı ödemesi beklentisinin yattığını dile getirdi.

Türkiye için "siyasi şiddet" riski gündemde

Gezi Parkı olaylarının bir yansıması da siyasi risk sigortalarında görülüyor. Avrupa'nın popüler sigorta haber portalı Commercial Risk Europe'un haberine göre mayıs ayı sonundan itibaren gündeme hakim olan Gezi Parkı protestoları sigortacıları temkinli davranmaya itiyor. Siyasi risk sigortacılarına göre Türkiye, bir yandan laikler diğer yandan İslami muhafazakâr kesim olmak üzere iki rakip ideoloji arasında bölünüyor. Commercial Risk Europe'a konuşan küresel sigorta devi Willis'in Siyasi ve Ticari Kredi Bölüm Direktörü Andrew van den Born'a göre AKP hükümeti iktidara geldiğinden beri en büyük hükümet karşıtı protestolara maruz kalıyor. Van den Born, protestoların hükümet üzerinde kısa vadede olmasa da uzun vadede etkilerinin görüleceğini savunuyor.

Öte yandan, bir başka risk analisti Control Risk de protestoların iş dünyası üzerinde zincirleme etki yaratarak Türkiye'nin gelecekteki lideriyle ilgili belirsizliği



artırdığını savunuyor. Control Risk uzmanları, Erdoğan'ın anayasayı değiştirme ve 2014'te kazanmayı umduğu bir başkanlık kurma hayalinin gerçek olma olasılığını düşük görüyor. Öte yandan Control Risk raporunda, protestoların hükümetin istikrarlı politika platformunu etkileyeceği öngörülürken, "Bu hiç şüphesiz Erdoğan için bir kriz, ama başa çıkılmaz değil" ifadelerine yer verdi.

Geçmişte Türkiye'nin siyasi riskinin görece iyi olduğunu vurgulayan Van den Born, "Türkiye laik bir toplum ancak İslamcılarının etkisi gittikçe artıyordu. Son olaylar artan siyasi riski vurguluyor" dedi.

Suriye ve Mısır'dan da bulaşabilir siyasi risklerin mevcut olduğunu ifade eden Van den Born, olayların tekrar artıp artmayacağını belirsiz olduğunu ve İslamcılarının karışmasının durumu kötüleştireceğini vurguladı.

Öte yandan bu belirsizliğin yabancı doğrudan sermaye yatırımlarını etkileyeceğini ifade eden Van den Born, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Türkiye'deki olaylar halihazırda yatırım güvenini etkiliyor. Siyasi risk sigortacıları Türkiye'ye temkinli yaklaşıyor. Sigortacılar daha fazla siyasi risk sigortası sunmadan

önce olayların nasıl gelişeceğini görmek istiyor. Piyasa hala ödeme riskine açık ama terörizm ve siyasi şiddet şu anda mevcut değil. Bu fiyatla ilgili bir sorun değil ama iştah sorunu."

Henüz olaylar siyasi risk sigortasına talebi artırmasa da Van den Born'a göre artırması kuvvetle muhtemel. Financial Times'ta yayımlanan makalede Bakan Egemen Bağış'ın tüm göstericileri 'terörist' olarak tanımlamasını referans gösteren Van den Born, "2010'da Taylan'daki halk ayaklanması ve Arap baharı olayları gibi Türkiye'deki siyasi huzursuzluk tek başına terörizm teminatını satın alımındaki muhtemel eksiklikleri tekrar gündeme getirdi" dedi.

Birleşik Krallık'taki polislerde kullanılan 'terörizm' tanımının "Bir grup ya da kişilerin zor ya da şiddet kullanarak siyasi, dini ya da ideolojik amaçlarla hükümeti etkileme ya da benzer amaçlarla halkı korkutma" eylemini kapsadığını hatırlatan Van den Born, Türkiye'de mevcut terörizm teminatının kullanımının eksik kalacağını ve yerine yatırımcılara daha geniş "siyasi şiddet sigortası" kullanılmasını tavsiye ediyor. Nitekim bu polise sadece terörizm kapsamına giren eylemleri değil siyasi ve sivil kargaşayı da kapsıyor.

Brezilya da yatırımcıları endişelendiriyor

Dünya ekonomisinin yükselen pazarlarından biri gösterilen Brezilya'daki protestolar da yatırımcıları korkutuyor. Nitekim toplu taşıma araçlarındaki zamdan geri adım atılmasına rağmen durulmayan protestolar halkın hükümete tepkisinin kolay kolay bastırılamayacağını gösterdi. Protestoların ekonomi ve düzenlemedeki belirsizlikleri artırdığı düşünen risk yöneticileri, Brezilya'daki siyasi riskin de kısa ve orta vadede arttığını düşünüyorlar.

Küresel ısınma tehdit ediyor

Cenevre Sigorta Birliği (The Geneva Association) tarafından yayınlanan bir rapora göre iklim değişikliği ve okyanusların ısınması, riskin yüksek olduğu bölgelerde doğal afetlere karşı sigorta satın alınabilmesini tehdit ediyor. Cenevre Sigorta Birliği'nin Sekreteri John Fitzpatrick, bu bölgelerde sigorta kullanımı için doğal afet risk tahmini ve modelleme yöntemlerinin geliştirilmesi gerektiğine işaret ediyor. Raporda, daha iyi

risk tahminlerinin sorunlarla baş etmede daha etkili olacağı vurgulanıyor. Öte yandan, iklim değişikliğine karşı hükümetler ve özel sektöre ise daha iyi risk yönetiminin yanı sıra daha iyi altyapı ve toprak kullanımı tavsiye ediliyor. "Yerküre-deki okyanusların önemli derecede ısındığına dair yeni sağlam kanıtlar var" diyen Fitzpatrick'e göre durdurulamayan bu gelişmelerin yarattığı 'yeni normal' olarak



adlandırılan bu durum pek çok sigortayla ilişkili afetlere yol açabiliyor.

Britanyalı bankalar hala ödüyor

Britanya'nın finans otoritesi Finance Conduct Authority (FCA) tarafından yapılan açıklamaya göre Ocak 2011 tarihinden itibaren yetersiz bilgilendirme ile satılan ödeme koruma sigortaları (PPI) için bankalar 10.1 milyar sterlin ödemek zorunda kaldılar. Hala ödemelere devam eden bankalara bu yanlış satışların faturasının daha da kabarık olacağı hesaplanıyor. Nitekim her ay bankalar ortalama 400 milyon sterlin tazminat ödemeye devam ediyor. Bankalar bu tazminat ödemelerinin 14 milyar sterlinde kalmasını umut ediyor. Tabii eğer FCA, tazminat talepleri için bir son tarih belirlerse... Öte yandan FCA tarafından müşterilerine



cep telefonlarında kayıp ve hırsızlığa karşı cep telefonu koruma sigortası (mobile phone insurance - MPI) satan bir şirkete de yakında büyük bir ceza verilmesi bekleniyor.

Sigortalıların beklentisi ile sigorta şirketinin sunduğu poliçenin teminatları arasında ciddi bir fark olduğunu açıklayan FCA, poliçelerde bazı şartların belirsiz ve adil olmadığına karar verdi. Öte yandan şirketlerin sigortalıların şikayetlerini karşılamakta başarısız oldukları açıklandı. FCA'nın açıklamasında, bir sigortalının telefonunu bir taksinin arka koltuğunda unutması sonucu hasar talebinin reddedilmesi ya da başka bir sigortalının telefonunu 2 hafta kullanmadığı için talebinin reddedilmesi gibi örnekler yer aldı. Dokuz firmanın faaliyet gösterdiği cep telefonu sigortalarında her şirkete ciddi cezalar gelmesi bekleniyor.

Yeni pazarlar en zor sınav

The Economist Intelligence Unit tarafından finansal yatırım firması State Street Corp adına yapılan bir araştırmaya göre yeni pazarlar şirketleri bekleyen tehditlerden biri olarak algılanıyor. Sigorta sektörünün küresel yöneticileri arasında yapılan araştırmaya göre katılımcıların yüzde 82'si yeni coğrafi pazarlara girmenin şirketler için önemli bir zorluk olduğuna inanıyor. Katılımcıların üçte

biri bunun en büyük sorunları olduğunu söylüyor. Bu sonuç pek çok sigortalının ülkelerindeki yavaş büyümeyi telafi etmek için farklı coğrafyalarda büyümeyi tercih ettiği bir dönemi yansıtıyor. Nitekim katılımcıların sadece yüzde 70'i iç piyasada büyümenin kendilerini zorladığını düşünüyor. Aynı zamanda katılımcıların yüzde 82'si etkili sermaye tahsisinin yabancı pazarlarda karşılaştık-



ları en büyük zorluk olduğunu söylüyor. Nisan ayında yürütülen araştırmaya Avrupa, Orta Doğu, Asya Pasifik ve Amerika'dan yöneticiler katıldı.

Güvenle sürdürülebilir hizmet.



BORLEASE

FİLO YÖNETİMİ

www.borlease.com.tr





Kişisel ve profesyonel gelişiminiz için beş sır!

İşte size hem iş hem de özel yaşamınızda yardımcı olacak tavsiyelerden bazıları; önceliklerinizi oluşturun, ev ödevinizi yapın, gönülsüz taahhütlerde bulunmayın, fırsatları gözden geçirin... Ali Savaşman / Sandler Training

Aşağıda belirtilen beş strateji sadece sizin yaşantınızı değil, kişisel ve profesyonel yaşantınızı paylaşımların da yaşamlarını değiştirecektir.

1. Gönülsüz taahhütlerde bulunmayın!

Eğer sizde pek çokları gibiyseniz yapılacak işler listenizdeki kalemlerin, onları yapmak için gerekli olan süreden daha fazla olduğu konusunda tahminde bulunmak pek de yanlış olmayacaktır. Gelecek yeni gelen talepleri de bu listeye eklemekte bir sakınca görmeyeceksiniz. Yardımcı olma isteğiniz çok asil bir davranış, ancak listeniz zaten doluyken kabul edeceğiniz yeni taleplerin verimsiz ve istenmeyen iki sonucu olacaktır; Ya sizden istenen işi, başka bir işi yarım bırakma pahasına tamamlayacaksınız ya da sizden talep edilen işi, beklentileri karşılamayacak şekilde tamamlayarak, hayal kırıklıklarına ve güven kaybına yol açacaksınız. Eğer talep edilen bir yardımı zaman ve beklentiler açısından yerine getiremeyeceğinizi düşünüyorsanız, bu talebi reddetmek daha asil bir davranış olacaktır.

2. Almaktan çok vermeye odaklanın!

Ralph Waldo Emerson, Karşılık (Telafi) hakkındaki makalesinde insan doğasındaki ikilikten bahsederken sebepsiz sonuç, amaçsız son ve ışısız gölge olmayacağını söyler. Emerson evrenin dengede olduğunu anlatır ve yaşamdan aldıklarımızın kuruşu kuruşuna ona verdiklerimize eşit olduğunu iddia eder. Yani vermeden almak mümkün değildir.

Her gün karşımıza başkalarına yardımcı olmak ya da tavsiyelerde bulunmak için pek çok fırsat çıkar. Eğer başkalarının hedeflerini gerçekleştirmelerine yardımcı olursanız onlar da size yardımcı olacaktır.

3. Ev ödevinizi yapın!

Rakipleriniz hakkında ne kadar bilginiz var? Sektörünüz hakkındaki bilgileriniz yeterli mi? Pazarınızı, ürün ve hizmetlerinizin satışını etkileyen yasal, ekonomik,

teknik ve çevresel düzenlemelerden haberdar mısınız? Hepsinden önemlisi müşteri adayları olarak gördükleriniz hakkında ne kadar bilgi sahibiniz? Bunlar bildikleriniz. Peki bilmedikleriniz nelerdir? Bilmemekle ilgili hiç bir mazeretiniz olmayacaktır.

4. Fırsatları gözden geçirin!

Genelde, çetin piyasalarda muhtemel engellerden bahsetmek, oradaki fırsatlardan bahsetmekten daha kolaydır. Emerson'un dediği gibi ışısız gölge olmaz! Sadece engellere yani gölgeye odaklanırsanız ışığı asla göremezsiniz. Diğer taraftan engelin sağdan, soldan, çevresinden ya da içinden geçecek bir yol bulmaya odaklanırsanız sürpriz bir şekilde yolunuz yeni fırsatların ışığı ile aydınlanacaktır.

Odak noktanızı sınırlamalardan fırsatlara çevirmek belli bir zaman alacaktır. Bunun hemen gerçekleşmesini beklemek mantıklı bir beklenti olmayacak, bu konudaki düşüncelerinizi tek tek değiştirmeniz gerekecektir.

5. Öncelik algısı oluşturun!

Harekete geçmeden evvel her ne kadar bir planlama ve hazırlanma evresinden geçilmesi gerekse de belli bir noktada artık planlamaya son verip bir adım atmak gerekir. Mükemmele ulaşmak için çok fazla planlamaya dalmış olabilirsiniz. Mükemmeli aramak (eğer gizlenmiş bir erteleme sebebi değilse) övgüyü hak eden bir davranış olsa da sadece aksiyona geçmede sizi geciktirir. Eylemlerinizi ve projelerinizi için zaman çizelgeleri geliştirmeyi ve son mühlet koymayı alışkanlık haline getirirseniz, vaktinizi verimli bir şekilde kullanmaya başladığınızı göreceksiniz. Tabii bu arada koyacağınız mühletlerin gerçekçi olmasına çalışın zira gereksiz bir baskı altına girmenize hiç gerek yok.

Projelerinize zaman çizelgeleri belirlemeniz öncelik algınızı geliştirmenize yardımcı olacaktır. Hedef aldığınız bir tarih olması odak noktanızı kaybetmeden, hedefinize giden yolda hareket etmenize yardımcı olacaktır.

Eğer talep edilen bir yardımı zaman ve beklentiler açısından yerine getiremeyeceğinizi düşünüyorsanız, reddetmek daha asil bir davranış olacaktır.



**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

İŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.



Fiyat rekabeti trafiğe sıçrayacak

Zorunlu trafik sigortasında primler 1 Ocak 2014'ten itibaren serbestçe belirlenecek. Yeni bir rekabet sinyali veren bu uygulama öncesinde şirketler şimdiden tüketicileri kendilerine çekmek için kampanyalı ve ek teminatlı ürünler sunmaya başladı. İşte A'dan Z'ye trafik sigortaları hakkında merak edilenler... **Emel Coskun** / ecoskun@akilliyaşamdergisi.com

Trafik sigortalarıyla ilgili tartışmalar sürüyor. Trafik branşında üretilen primlerin sigorta sektörü içindeki ağırlığı oldukça fazla. Trafik sigortası zorunlu olduğu için bu alanda sigortalanma oranı da yüksek.

2012 yılı sonu itibariyle Türkiye'deki toplam 16.9 milyon aracın 13.2 milyonu için trafik sigortası yaptırıldığı görülüyor. Bu da Türkiye genelinde trafik sigortası yaptıрма oranının yüzde 78 olduğunu gösteriyor. Bu oran İstanbul'da ise yüzde

92 seviyesinde... Durum böyle olunca bu alandaki her gelişme büyük tartışmalara neden oluyor. Hatırlanacağı gibi yılbaşından itibaren trafik sigortası primlerindeki artış dikkati çekmişti. Türkiye Sigorta Birliği tarafından açıklanan 'Temmuz Ayı



Trafik Sigorta Rehber Tarifesi'ne göre, iller bazında değişmekle birlikte, ocak ayına göre yaklaşık yüzde 10 oranında artış olduğu gözlemlendi.

Sigorta şirketleri için bağlayıcı olmamakla beraber, rehber niteliği taşıyan bu tarifeye göre özel otomobiller için belirlenen prim tutarı İstanbul'da 468 TL'den 503 TL'ye, İzmir'de 348 TL'den 390 TL'ye, Ankara'da ise 416 TL'den 460 TL'ye yükseldi. Bu rakamlar yılın ikinci

yarısında İstanbul'da yüzde 7, Ankara'da yüzde 11, İzmir'de ise yüzde 12 oranında artışı ifade ediyor.

Tarifeyi yayınladıktan sonra bir açıklama yapan Türkiye Sigorta Birliği, trafik sigortasından alınan primlerle oluşturulan havuzdaki tutarların, ödenen tazminatlar ve yapılan giderlere yetmediğine dikkat çekmişti. Sürekli zarara uğrayan şirketler geçen yıl ilk 9 ayda 652 milyon lira zarar etmişti.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "Ödenen hasar ve hasarın gerçekleşme sıklığı açısından sonuçları olumsuz seyreden bazı araç gruplarında primlerin geçen yılın aynı dönemleriyle kıyaslandığında yükseldiği görülüyor" diyor. Bu araç grupları için ödenen hasarların daha önce alınan primlerle karşılanması mümkün olmadığı için primlerde artışa gitmek zorunda kaldıklarını söyleyen Ülken, hasarlarda iyileşme olursa rekabet sayesinde önümüzdeki dönemde primlerin düşebileceği sinyalini veriyor. Nitekim 2014'ten itibaren sigorta şirketleri, hiçbir kısıtlama olmadan trafik primlerini serbestçe belirleyebilecek. Yani kaskodaki rekabeti bundan sonra trafik sigortalarında da görebileceğiz. Önceden trafik sigortalarını kasko ürünlerine çekmek için kullanan sigortacılar, bundan sonra doğrudan bu pazarda rekabet edecek ve belki de bu rekabet tüketicinin yararına gelişecek.

Hatırlanacağı gibi Hazine Müsteşarlığı, 19 Haziran'da yayınladığı yönetmelikle trafik sigortasının şartlarını değiştirdi. Trafik sigortasında yapılan değişikliklerin en önemlisi, sigorta şirketlerinin primleri tamamen kendilerinin serbestçe belirlemeleri olacak. Öte yandan, ekim ayından itibaren şirketlere primlerini web sitesinden yayınlama ve 1 ay içinde değiştirmeme zorunluluğu getiriliyor.



"Poliçelerinizi zamanında düzenletin"

Musa Ülken
Anadolu Sigorta
Genel Müdürü

Sigortalılar için primin karar vermede öncelikli hale geleceğini söylemek yanlış olmayacaktır. Bununla birlikte diğer tüm sigorta branşlarında olduğu gibi trafik sigortası yaptırırken de sigortalılar kendi ihtiyaçlarındaki gelişme ve değişimleri doğru analiz eden ve bu değişimlere göre hizmetlerine yön veren firmaları tercih etmeli.

Sigortalılar, seçecekleri şirketin hasar durumunda ödeme gücü, ödeme hızı, ürünün fiyatı, sunulan teminat ve ek hizmetler ile ödeme koşullarının esnekliği, sigorta şirketinin müşteri ilişkileri yönetiminin başarısı, yaygın hizmet ağı ve anlaşma koşullarına sadakat gibi etkenleri de dikkate almalı.

Trafik sigortası poliçeleri sorumluluk poliçesi niteliğinde olup zorunludur. Poliçelerin zamanında düzenlenmesi ve yenilenmesi büyük önem arz eder. Aksi halde, bir günlük gecikme durumunda dahi gecikme sürprimi uygulandığından ödenecek prim tutarı artacaktır.

10 araçtan 2'sinde sigorta yok

Zorunlu trafik sigortası, motorlu taşıtların herhangi bir kazada diğer araç veya üçüncü şahıslara karşı verebileceği bedeni ve maddi hasarları güvence altına alıyor. Bu sigortayla poliçede tanımlanan motorlu aracın işletilmesi sırasında, bir kimsenin ölümüne veya sakatlanmasına veya bir şeyin zarara uğramasına sebebiyet verirse, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'na göre işletene düşen hukuki sorumluluğu sigortacı tarafından sigorta limitleri dahilinde temin ediyor. Zorunlu trafik sigortası, sigorta ettirenin haksız taleplere karşı savunmasını da koruyor. Tercihe göre sigortalının üçüncü şahıslara vereceği zararlara karşı daha geniş teminatlar da poliçeye dahil edilebiliyor. Trafik sigortaları, sigorta sektörünün önemli branşlarından biri. Toplam

sigorta prim üretiminin yaklaşık yüzde 20'sini karşılıyor. Öte yandan, motorlu araçlarda zorunlu trafik sigortası oranı yüzde 80. Yani hala 10 araçtan 2'sinin trafik sigortası yok.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, Nisan 2013 sonu itibariyle trafiğe kayıtlı araç sayısı 17 milyon 350 bin 448'e yükseldi. Bunların yarısını otomobil, yüzde 16,4'ünü kamyonet, yüzde 15,5'ini motosiklet, yüzde 8,8'ini traktör, yüzde 4,3'ünü de kamyonlar oluşturuyor. Sigortasızlık oranları ise araç sınıfına göre farklılık gösteriyor. Özel otomobillerde sigortasızlık oranı yüzde 7. Motosiklette bu oran yüzde 63, traktörde ise 57'ye çıkıyor. Yani sigortasız araçların büyük kısmını eski model motosiklet, traktör ve kamyonlar oluşturuyor.

Trafik sigortasının 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'na tabi zorunlu bir sigorta türü olduğunu hatırlatan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "Zorunlu bir sigorta olmasına rağmen bu branşta sigorta yaptırmama eğiliminin halâ devam etmesi dikkat çekiyor" diyor. Trafik sigortasına ilginin geçmiş yıllara göre arttığını söyleyen AXA Sigorta

Bireysel Teknik, Sağlık, Hasar ve Hukuk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Ali Erhat da "Ancak zorunlu olmasına rağmen her 5 araçtan birinin trafik sigortası olmaması, Türkiye'nin sigorta bilinci konusunda daha gidecek çok yolu olduğuna işaret ediyor" diyor.

Primler nasıl belirlenecek?

Mevcut sistemde trafik sigortasında şirketler açısından prim belirlemede yarı serbest bir uygulama hakim. Şirketler yılda iki kez, müşteri tipine göre, araç türü ve iller bazında temel sigorta primini tespit ettikten sonra Hazine Müsteşarlığı'na iletiyor. Hazine Müsteşarlığı da bu kriterlere göre asgari eşik primleri belirliyor. Yani sürücülere uygulanacak hasarsızlık indirimini, hasara göre prim artış oranını, primlere yapılacak en yüksek zammı ve İstanbul gibi büyük şehirlerde uygulanacak en düşük prim oranlarını Hazine tespit ediyor. Sigorta şirketleri de bu kriterlere göre primleri yüzde 10 altında ya da yüzde 250 artışla belirleyebiliyor. Bu sisteme 1 Ocak 2014'ten itibaren tam serbestlik geliyor. Yeni dönemde de benzer bir prim belirleme sistemi yürürlükte olacak. Yani

coğrafi konumun yanı sıra hem aracın teknik özellikleri hem de müşterinin özellikleri prim tespitinde etkili olacak. Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, trafik sigortasında primlerin birçok değişkenden etkilendiğini söylüyor. "Kullanıcının yanı sıra aracın özelliği ve dolaşım alanı da riski etkileyen parametreler arasında yer alıyor. Esasen farklı fiyatlarla karşılaşılmasının nedeni de bu. Bir şehirde 300 TL olan prim, plaka ili farklı bir yerde 250 TL olabiliyor" diyor Altaner, aynı şekilde kaskoda olduğu gibi hasar olasılığı yüksek sigortalılarla düşük olanlar arasında da farklar bulunduğunu vurguluyor.

Sürücülerin geçmişi önem kazanacak!

Fiyat parametrelerinin aktüeryal istatistiki metotlara göre analiz edildiğini hatırlatan Aksigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Ali Doğdu ise "Fiyatlandırma da kullanıcı da araç özellikleri de farklı kullanım tarzlarında farklı etkiler gösterebiliyor. Kullanıcıların karakterlerine göre araç marka tiplerini de seçtiklerini söyleyebiliriz" diyor.



"İhtiyaçlarınızı doğru tespit edin"

Hasan Altaner
Güneş Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Sigortalılar, sadece trafik değil her branşta sigorta yaptırırken öncelikli olarak ihtiyaçlarını doğru tespit etmeli ve risklerini karşılayacak limitlerde teminat aldıklarından emin olmalı. Bu konuda hata yapmamak için sigorta araçlarından ve sigorta şirketlerinden destek almalarını öneriyorum. Böylece ihtiyaçlarına en uygun teminatları içeren poliçeye ve bunlara en uygun fiyatlandırmaya sahip olabilirler.

Teminatların neyi kapsadığı, limitleri ve kaza anında poliçenin nasıl devreye gireceği, kazada karşı tarafın poliçesini hangi durumda kullanabileceği gibi bilgiler önemli. Sigortalı ayrıca, kendisinin ve seçtiği teminatlara ait bilgilerin poliçede eksiksiz ve doğru olarak yer alıp almadığını kontrol etmeli.



"Güvenli şirketleri tercih edin"

Ali Erhat
AXA Sigorta Bireysel Teknik, Sağlık, Hasar ve Hukuk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi

Trafik sigortası, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'na tabi olan zorunlu bir sigorta ürünü. Bu nedenle trafiğe çıkan her araç için yaptırılması zorunlu. Ancak 2012 yılı itibariyle Türkiye'de trafiğe kayıtlı 17 milyon araçtan trafik sigortası olanların sayısı 14 milyon. Yaklaşık yüzde 80 olan sigortalılık oranı geçen yıllarda çok daha düşüktü. Bu nedenle ilginin arttığını söylemek doğru. Ancak zorunlu olmasına rağmen her 5 araçtan birinin sigortasız olması Türkiye'nin sigorta bilinci konusunda daha gidecek çok yolu olduğuna işaret ediyor.

Trafik sigortasında tarife serbestisine geçildikten sonra sigortalıların en çok dikkat ettiği kriter doğal olarak fiyat oldu. Ancak satın alınan hizmetin ihtiyaç duyulan anlarda sorunsuz ve eksiksiz sağlanabilmesi için fiyatın yanı sıra mutlaka güvenilir şirketlerle çalışmaya da özen gösterilmeli.

Tüm sigorta şirketleri için ortak bir fiyatlandırma modelinden bahsetmenin mümkün olmadığına işaret eden Ali Erlat ise örneğin AXA için trafik sigortasında aracın özellikleri kadar müşteri profilinin de belirleyici olduğunu söylüyor. Dolayısıyla kaskoda olduğu gibi trafikte de artık hasarsızlığın önemli bir kriter olarak ön plana çıkacağını söylemek yanlış olmayacak.

Teminatlar standart

Mevcut uygulamada trafik sigortası poliçelerinde asgari teminat limitleri Hazine Müsteşarlığı tarafından araç türüne göre belirleniyor ve sigorta şirketlerince standart olarak uygulanıyor. Yürürlükte olan asgari teminat limitleri, araç başına maddi zararlarda 25 bin TL, kaza başına maddi zararlarda 50 bin TL, kişi başına bedeni zararlarda ise 250 bin TL olarak uygulanıyor. Daha önce de belirttiğimiz gibi teminat ve primler araç türü ve iller bazında sigorta şirketlerince belirleniyor ve değişiklik gösterebiliyor. Örneğin Güneş Sigorta, 2013 yılı için hususi araçlarda araç başına maddi hasar limitini 22 bin 500, kaza başına maddi zarar limitini ise



45 bin TL olarak belirledi. Aksigorta'nın ise binek araçlar için yürürlükte olan asgari teminat limitleri kapsamında primleri ortalama 219 TL seviyesinde.

Ek teminatlarla rekabet başladı

Standart teminatların yanı sıra şirketler şimdiden kampanyalı ürünleri ve ek avantajlarıyla araç sahiplerini çekmeye

çalışıyor. Önümüzdeki serbestlik döneminde bu ürünlerin çok daha fazla artması bekleniyor.

Örneğin Anadolu Sigorta, 5 yaş ve üstü araç kullanan sigortalıların ihtiyaçlarını daha iyi karşılayabilmek için Maksimum Trafik Sigortası ürününü sunuyor. Bu ürün, zorunlu trafik sigortasına ek olarak sigortalıları uygun fiyatlarla kasko sigortasının sunduğu temel



"Yenilemeleri zamanında yapın"

Ali Doğu
Aksigorta Teknik
Genel Müdür Yardımcısı

Trafik sigortası, karayollarında meydana gelen herhangi bir kazada, sigortalının diğer araç veya üçüncü şahıslara karşı verebileceği maddi ve bedeni hasarları güvence altına alır. Trafik sigortası yaptırılması zorunlu bir sigortadır ve araç kullanım tarzlarına göre standart zorunlu teminat limitlerine sahiptir. Sigortalı, sigortalı araç ve sigortalının aracı kullandığı coğrafi alanla ilgili risk parametreleri primi belirler. Fiyatlandırmada kullanıcı da araç özellikleri de farklı kullanım tarzlarında farklı etkiler gösterebiliyor. Kullanıcıların karakterlerine göre araç marka tiplerini de seçtiklerini söyleyebiliriz. Sigortalının yenilemesini zamanında yapabilecek ve gerektiğinde sigortalı yenilemeyi unutsa dahi hatırlatacak, sistem altyapısı sağlam bir sigorta şirketini seçmesinde yarar var. Tüm sigorta ürünlerinde olduğu gibi trafik sigortası yaptırırken de sigorta şirketinin mali gücü dikkate alınmalı.



"Özenli sürücülere özel fiyatlandırma"

Ayşegül Arışan
Liberty Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Trafik sigortalarında fiyatlamayı araç özelliklerinin yanı sıra müşterinin yaşı, cinsiyeti, aracın kullanıldığı coğrafyadaki trafik yoğunluğu da etkiliyor. Liberty Sigorta olarak aracını daha az ve/veya özenle kullanan bireysel müşterilerimize daha uygun fiyatlandırma yapıyoruz; zarar veren müşterilerin yükünü taşımalarını engelliyoruz. Özenli ve kaza frekansı düşük sürücünün ödediği prim çok kaza yapan sürücünün ödediği primden daha düşük olmalı. Yani sadece aracın özellikleri ve çevresel faktörler değil, sürücünün özellikleri de fiyatlamada önemli bir etken. Ayrıca rekabetin fazla olduğu trafik sigortalarında, şirketler tarafından ek avantajlar ve hizmetler sunulabiliyor. Bu nedenle ilk kez sigorta yaptıracak sigortalıların sadece fiyat araştırması değil, sunulan ürün ve hizmetin avantajlarını da araştırması menfaatine olacaktır.



Trafik sigortasında sadece aracın teknik özellikleri ve bulunduğu şehir gibi çevresel faktörler değil, sürücünün davranışları ve sürüş geçmişi de fiyatlamada önemli bir etken olacak. Dikkatli sürücüler bundan sonra sadece kasko değil trafik sigortasında da avantajlı olacaklar.

teminatlardan da faydalandırmayı amaçlıyor. Musa ülken, “Araç sahipleri Maksimum Trafik Sigortası’nı tercih ederek kasko sigortasının temel teminatlarından olan yanma ve çalınma ile çalınmaya teşebbüs risklerini güvence altına alabiliyor” diyor. Ülken, ek teminatlar olarak mali mesuliyet, hukuksal koruma, her iki taraf için ücretsiz çekme ve kurtarma hizmeti ve küçük hasarlar için Mini Onarım hizmeti sunduklarını söylüyor. Keza Güneş Sigorta da ek hizmet olarak trafik sigortasıyla birlikte Bizim Trafik isimli ürününü sunuyor. Altaner, bu ürünle sigortalılara yol yardımı, ferdi kaza ve ek ihtiyari mali mesuliyet teminatını birlikte sunduklarını söylüyor.

Aksigorta, trafik poliçesine ek olarak, sigortalı ve sigortalıyla birlikte araçta

bulunan kişilerin kaza sonucu tedavi masrafları, kalıcı olarak sakatlanması veya ölmesi halinde toplu tazminat ödemesiyle ilgili daha yüksek limitli teminatlar ve çekme-kurtarma gibi hizmetleri içeren Akyardım teminatını sunuyor.

Acil yardım ve ihtiyari mali sorumluluk teminatı alınabilir

AXA Sigorta ise Artı Trafik Sigortası ürünü kapsamında acil yardım, ferdi kaza teminatı ve ihtiyari mali sorumluluk alanında üç ek avantaj sunuyor. Acil yardım hizmeti kapsamında çekme/kurtarma, yedek parça temini, profesyonel sürücü temini ve daha birçok yardım olanakları bulunuyor. Ayrıca tıbbi nakil, konaklama, kiralık araç, seyahatin tamamlanması, tedavi sonrası ikametgâha dönüş gibi kişisel yardım

hizmetleri de sunuluyor. Sigortalı aracı kullanan kişiye poliçede belirtilen limit değerinde ferdi kaza teminatı ve Zorunlu Trafik Sigortası’nın limitini aşan durumlarda devreye girmek üzere kaza başına poliçede belirtilen limitlerle sınırlı ihtiyari mali sorumluluk sigortası da sunulan ek avantajlar arasında. Liberty Sigorta ise bu alanda üç farklı teminatlı ürün sunuyor. Genişletilmiş TrafiKasko ürünü ile trafik sigortası, ihtiyari mali mesuliyet sigortası, ferdi kaza ve yol yardım hizmetlerinin yanı sıra kasko sigortası da birlikte sunuluyor. “Tek bir poliçeyle sunulan iki ana ürünün teminatları hem sigortalının zararlarını hem de aracın işletilmesi sırasında üçüncü şahıslara verilebilecek zararları içerdiği gibi, ödeme ve takip işlerini kolaylaştırıyor, müşteri memnuniyetimizi artırıyor” diyen Liberty Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayşegül Arışan, diğer ürünlerin özelliklerini şöyle açıklıyor:

“Trafik + ürünümüzle, trafik sigortasına ek olarak Liberty Yardım teminatını da sunuyoruz. Bu teminat, kazaya maruz kalan aracın çekilmesi, seyahatin tamamlanması amacıyla kiralık araç temini ve tıbbi nakil de dahil olmak üzere birçok hizmeti kapsıyor. Avantajlı Trafik ürünümüzle, trafik sigortasına ek olarak ihtiyari mali mesuliyet ve ferdi kaza teminatları ile yol yardım hizmetlerini de sunuyoruz. TRAFİK-can ürünümüzle ise yine trafik sigortasına ek olarak ferdi kaza teminatı sunuluyor.”

Tüm bu gelişmeler doğrultusunda, önümüzdeki dönemde serbestleşecek olan fiyatların rekabeti nasıl etkileyeceğini şimdiden öngörmek zor olsa da sigorta şirketlerinin araç sahiplerine sunduğu ürünlerin çok daha fazla çeşitleneceği kesin.

**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

“Türkiye’nin değil dünyanın en iyi şirketlerinden biriyiz”

Kuruluşunun üçüncü yılından itibaren her yıl öz kaynak karlılığında ilk üç şirket arasında yer aldıklarını söyleyen Sompoto Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, bunu istikrarlı olmaya, kendi yollarında ilerlemeye ve mantık dışı rekabete girmemelerine bağlıyor.

Bariş Bekar / bbekar@akilliyasamdergisi.com

Sigorta şirketlerinin zarar üstüne zarar yazdığı bir dönemde Sompoto Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, “Biz sadece Türkiye’nin değil dünyanın en kârlı şirketlerinden biriyiz” diyor. Bu başarıyı da istikrarlı olmaya, piyasaya göre pozisyon almalarına bağlıyor.

2012’nin Sompoto Japan için tarihi bir yıl olduğunu belirten Dalaş, “Sürekli büyümek yerine daha istikrarlı bir çizgide devam ederek şirketimizi daha iyi bir seviyeye getirmek için uğraşıyoruz” diyor...

Yılın ilk yarısını geride bıraktık. İlk 6 ay sektör için nasıl geçti?

Recai Dalaş: Türkiye ekonomisini ve sigorta sektöründeki gelişmeleri tahmin etmek giderek zorlaşıyor. Sigortacılık için bu yılın başında yüzde 10-15 büyüme tahmin ediliyordu. Şimdi ise bu oranın çok üzerinde bir büyüme bekleniyor. İlk beş ayda hayat dışı branşta yüzde 25.5 büyüme var. Gerçi son günlerde bu büyüme hızında biraz yavaşlama var. Örneğin, mayıs ayındaki büyüme yüzde 22. Yine de çok yüksek bir oran...

Bu hızlı büyümeyi neye bağlıyorsunuz?

Temel nedeni, fiyatlardaki artış. Poliş sayısı da biraz büyüme var ama asıl büyüme trafik ve kasko fiyatlarındaki artıştan geliyor. Yangın fiyatlarında da geçen yıla göre artış var. 2013 özel bir yıl olacağı benziyor. Çünkü çok hızlı bir büyüme var. Ülke ekonomisinin yüzde 3 büyüdüğü bir ortamda yüzde 25.5 büyümeden bahsediyoruz. Bu

yılın sonuna doğru biraz yumuşar ama yıllık büyüme yüzde 20’nin altına düşmez. Şunu yavaş yavaş hissediyoruz; fiyatlar ciddi şekilde artınca özellikle kasko branşında sonuçlar düzelmeye başladı. Trafikte henüz bir düzelden bahsedemiyoruz ama bu yönde bir beklenti başladı. Kaskonun ardından trafik sonuçlarının da düzeleceği beklentisiyle birlikte sanki rekabet biraz başladı gibi. Bu yüzden sektörün kâr etmeyi sevmediğini söylemek mümkün. Ne zaman kâr etme umudu belirse bir rekabet başlıyor. Hemen bir pazar payı savaşını hissedebiliyoruz. Bu da gerçekten “acaba kâr etmekten hoşlanmıyor muyuz” sorusunu akla getiriyor. Kendi fiyatınızla rakiplerinizin fiyatlarını mukayese ettiğinizde bunu hissediyorsunuz. Fiyatlarda tekrar aşağı yönlü hakaret yavaş yavaş başladı.

Piyasadaki hareketlerde büyükler mi, küçükler mi etkili oluyor?

Küçükler etkili olamaz. Pazar yapıcılar kimse onlar etkili olur. Geçtiğimiz dönemlerdeki düşük fiyatların ve sonuçta oluşan zararların sorumluları kimlerse yine onlar olacaklardır. Ancak fiyatların yükselmesinden de onların sorumlu olduğunu unutmayalım. Sektör adına pozitif bir gelişme bu. Çünkü biz yıllarca olması gereken fiyatların altında sattık.

Poliş sayısında bir azalma var mı?

Hayır, o anlamda bir azalma hissetmiyoruz. Belki şu olabilir: Özellikle pirimin yüksek olduğu sigorta ürünlerinde, fiyatların yük-

selmesinin değil de ekonomik durumun pek umut verici olmadığı dönemde bazı insanlar sigorta yapmaktan vazgeçebiliyorlar. Ama bunda tek başına fiyatların yükselmesi etkili oldu diyemeyiz.

“Rekabet yavaş yavaş başladı” dediniz. Yıl sonuna doğru rekabette bir artış olur mu?

Evet, yıl sonuna doğru rekabet hızlanacaktır. Zaten sigortacılığın doğasında da var; kârlılığın iyi olduğu dönemlerde bir süre rekabet artar, fiyatlar düşer. Fiyatlar o derece düşer ki ve fiyatlar kurtarmaz hale gelir. O zaman da geçen yıl olduğu gibi fiyatlar düzeler. Şu anda fiyatların bir miktar gevşemesini bekliyoruz.

Sizin açınızdan 2013 yılı nasıl geçiyor? Hedefleriniz doğrultusunda mı gidiyorsunuz?

Şirketimizin sonuçları yönünden gururlu bir ekibiz. Sigorta sektörünün pazar yapıcılarının biri olmamıza rağmen kendi yolunda yürüyen bir şirket olmayı başardık. Geçtiğimiz 2010-2011 yıllarında sektörde rekabetin zirve yaptığı noktalarda, pazar payı kaybını göze alarak böyle bir rekabetin içine girmediğimiz rakamlarımızdan da görülebilir. Zaten ne zaman ki 2011 sonu ve 2012 başında artık zararlar dayanılmaz hale geldi ve sektör fiyatlarını artırdı, biz de büyümeye başladık. Mesela geçen yıl sektörün iki katı büyüdük. Ancak bunu yaparken rekabete girmedik. Sektör fiyatlarını yükselttiği için biz büyümeye başladık. Şirketimizi tanımlayan belki en önemli kelime istikrar-

“Sermayedarımız Acıbadem Sigorta’da da oldukça istekli ve ciddi. Türkiye’de yaptıkları yatırımdan memnunar. Daha fazla büyümek istiyorlar. Bu yüzden anlaşma ihtimalini yüksek görüyorum.”

Recai Dalaş



dır. Aşırı fiyat artışları ya da aşırı indirimler yapmayız; sürekli bir çizgimiz vardır. Elbette biz de piyasaya göre pozisyon alıyoruz ama büyük çaplı hareketler yapmıyoruz. Bizim için istikrar çok önemli. Sampo Japan olarak bireysel müşteriye ürün satan, abartılı rekabetten kaçınan, rekabetin zarar getirecek boyuta ulaştığını düşündüğü noktalarda da neredeyse bu rekabetin içine hiç girmeyip, küçülmeyi göze alabilen bir şirketiz.

Son yıllarda küçülen şirketler var ama onlar mecburiyetten küçülüyor. Hiçbir zaman böyle bir durum yaşamadık. Çünkü kâr ettik. Bu konuda olağanüstü başarılı olduğumuzu düşünüyorum. Örneğin 2006’da, üçüncü faaliyet yılımda özsermaye kârlılığı en yüksek şirket olduk. O günden bugüne de kârlılıkla ya birinci sıradayız ya da ilk üçün içindeyiz. Nasıl oluyor dersiniz; birincisi istikrarlıyız, ikincisi kendi yolumuzda gidiyoruz ve mantık dışı rekabete girmiyoruz, üçüncüsü de sigortacılığın bir segmentasyon işi olduğuna inanıyoruz.

Tarife ve hasar yönetiminde sürekli yeni modeller geliştiriyoruz, Yenilikler yaparak, iyi ve kötü müşteriye ayırarak büyümeye çalışıyoruz. Zaten sigortacılığın temel felsefesi de budur. Bazı müşteriler fiyat çok yükseldi diye kızıyor ama bu sigortacılığın doğasında var. Bir sigorta şirketinin başarısı, çok hasarlı ve az hasarlı müşteriye ayırt edip ona göre fiyatlandırma yapabilmesinden geçiyor.

Peki diğer şirketler bunu neden yapmıyor? Zarar ediyorsanız ve yönetimde problem yaşıyorsanız geleceğe yönelik projeler üretmek yerine günü kurtarmaya çalışsınız. Ancak günü kurtaran projeler sonuç getirmez. Haziranı yeni bitirmemize rağmen 2013 sonunda şirketin elde edeceği kârı yüzde 5 sapmayla görebiliyorum. Bu yıl hedeflerimizi rahatlıkla aşacak bir sonuç elde edeceğimizi şu anda çok rahat bir şekilde görebiliyorum. Hatta bir adım öne gidiyoruz... 2014’te de hedeflerimize ulaşmada bir sorun yaşamayacağımızı söyleyebilirim.

Bizim kârlılıkla ilgili bir endişemiz yok. Elbette herkes bir şeyler yapmaya çalışıyor ama biz bunun altyapısını yıllar önce kurduk, şimdi ise meyvelerini topluyoruz. O yüzden de sektör ortalamasının oldukça önündeyiz.

Sampo size neler kattı?

Japon sermayedarlarımız çok iyi. Kibar ve düzgünler. Başarıyı takdir eden insanlar. Türkiye’de de başarılı bir şirket aldılar ve bu başarı devam ediyor. Japonlar bu şirketi aldıktan sonra bir tek sürprizle karşılaştı. Çünkü biz şirketi satarken 1 liralık bile makyaj yapmadık. Bu da aramızda bir güven ilişkisi oluşturdu. Sampo Japan Sigorta zaten başarılı bir şirket ve bu başarı da devam ediyor.

Türkiye’de şirketler satılırken makyajlanıyor mu?

Her şirket için söyleyemem ama bazıları için aldıktan sonra “biz ne yaptık” diyenler

var. Bizde böyle bir şey olmadı. Aslında bu noktada bir çıkmaz var. Yönetimi değiştirmek çözüm değil. Çünkü yönetimi değiştirdiğinizde istikrar bozuluyor. Yeni bir yönetim getiriyorsunuz ve sonuç çıkmıyor. Yöneticiyi tutsanız bir türlü, değiştirseniz bir türlü... Değiştirenlere bakın, başarılı olmuşlar mı? Oturtamıyorlar sistemi. Belki bana katılmayanlar olacaktır ama sigorta sektörü adına gururla söyleyebilirim ki, bireysel sigortacılık konusunda biz know how almak yerine know how verebilecek seviyedeyiz. Sektör olarak gerçekten de çok güzel uygulamalar geliştirme şansımız var.

Bu Türkiye pazarının özelliğinden mi kaynaklanıyor?

Biz sektör olarak sigortacılığı biliyoruz. Müşteri ne tür sigortalar talep ediyor, ürünlerimiz yeterli mi?... Baktığımızda bu anlamda sektör olarak iyiyiz, bir sorun yok. En azından Sampo Japan Sigorta olarak iddialı bir söz edeyim: Biz sadece Türkiye'nin değil, dünyanın en iyi sigorta şirketlerinden biriyiz... Bunu yürekten inanarak söylüyorum. Herkesle de tartışmaya hazırım.

Tabii burada şu yanılgıya düşmeyelim: Kendimizi ölçek nedeniyle küçük görüyoruz ama ölçek o kadar önemli değil. Bugün 1 milyar liralık prim üreten bir şirketi yönetmekle 10 milyar liralık prim üreten bir şirketi yönetmek arasında pek fark yok. Yönetim prensipleri hep aynıdır. Sadece boyut farklıdır. Ama bu size avantaj vermez ve küçük bir şirketi yönetmek daha zordur. Büyüğü yönetmek daha kolaydır çünkü, büyükte marjlar ve imkânlar ve ölçeğin getirdiği avantajlar vardır. Ama yöneticiliğin temel prensipleri bütün şirketlerde aynıdır.

Peki bir şirket nasıl makyajlanır? Sektörde satılan diğer şirketler makyajlandı mı?

Sigorta şirketlerinin diğer şirketlerden önemli bir farkı var. Cep telefonu satan bir şirket ürününün maliyetini bilir. Sizse mali-

yetini bilmez, tahmin edebilirsiniz. Sigorta şirketlerinin sanayi işletmelerinden farkı budur. Bu yüzden burada yeterli birtakım matematik modeller kurmanız lazım ki doğru tahmin edebilirsiniz. Çünkü pek çok değişken var. Maliyet tahmini dediğinizde, sigorta rezervleri denen şeyler var. Makyajlama da işte önemli ölçüde buralarda yapılıyor. Rezervlerinizi düşük tahmin ederseniz ve buna inandırırırsınız. Hatta “yapıldı” demiyorum ama birtakım hukuki sorumluluklarınızı saklıyorsunuz. Mesela şirkete bir dava açılmıştır ve henüz görülmediği gerekçesiyle kayda geçmezsiniz. Ancak onlar bir müddet sonra ortaya çıkar. Bu yüzden sigorta şirketi almak bu anlamda riskli bir iştir. “Biz 1 liralık makyaj yapmadık” dedim ya ispatı çok kolay. Biz sattığımız dönemde bu şirket büyümüyordu. Çünkü rekabete girmiyorduk. Ancak sıradan bir yönetim ne yapıyor? “Arkadaşlar şirketi satıyoruz, hadi büyütelim, 6 ay zararına satsak ne olur” denebiliyor. Bizse bunu yapmadık. Üstelik şirkette küçük oranda da olsa hissedar olmamıza rağmen.

Yabancıların gelmesiyle sektörün durumu düzelecek deniyordu. Sizce yabancılar sektöre ne kazandırdı?

Hiçbir şey katmadılar. Umarım katarlar. Bundan sonra katmayacaklar demiyorum. Gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında bizim Türk sigorta sektörü halen küçük. Ama gelecekte bir ölçüde büyüyeceği kabul ediliyor. Yabancılar gelip baktıklarında öyle bir zarar görüyorlar ki bir yerde “pardon” deme noktasına geliyorlar. “Bu kadar zarar beklemiyorduk” diyorlar. Bu sefer mutsuzluklar başlıyor ve sermaye artırmak zorunda kalıyorlar. Hangi sermayedar sermaye artırmaktan hoşlanır?

“Ne kattılar” dersanız, bir şey katsalardı zaten para kazanmayı öğrenirlerdi. Bir şey katamadıkları buradan belli. Ama onlar da öğreniyorlar. Türkiye kolay bir ülke değil.

Türkiye birçok dalgalanmaların yaşandığı dinamik bir ülke. Örneğin, Japonya'da ise her şey stabilite içinde; enflasyon yok, rakamlar değişmiyor. Bizde her gün bir şeyler değişebiliyor. Böyle bir ülkeye adapte olmaları tabii ki kolay değil. Ancak genel olarak yabancı sermayenin Türk sigorta sektörüne getirdiği bir yönetim becerisi veya bir know how olduğunu düşünmüyorum. İstisnai durumlar olabilir elbette.

Yabancı ilgisi halen devam ediyor mu?

Eskisi kadar olmamakla birlikte ilgi var. Şu anda çok fazla seçenek de yok zaten. Yabancıların ilgisi 3 yıl öncesi gibi değil. Bunun nedeni de bence sektörün büyüyor olmakla birlikte kârlılık yönünden çok cazip bir görüntü vermemesi.

Sizin ya da sermayedarınızın böyle bir düşüncesi var mı? Yapı Kredi Sigorta'ya talip olmuştunuz. Ancak Allianz satın aldı. O süreçte neler yaşandı?

Evet talip olduk. Sermayedarımız Yapı Kredi Sigorta'da istekliydi. Laf olsun diye girilmiş bir süreç değildi. Ancak bir değerlendirme yaptık ve ortaya çıkacağı tahmin edilen fiyat ile bizim kafamızdaki değer arasında olması gereken bir ilişki bulamadığımız için son aşamaya gelmemeyi tercih ettik ve teklif vermedik.

Sampo Japan şimdi de Acıbadem Sigorta ile ilgileniyor. Görüşmeler hangi aşamada?

Sermayedarımız burada da oldukça istekli ve ciddi. Türkiye'de yaptıkları yatırımdan memnundur. Daha fazla büyümek istiyorlar. Bu yüzden Acıbadem Sigorta ile anlaşma ihtimalini yüksek görüyorum. Piyasada ağırlıklı olarak satılan sağlık ürünlerini biz satmıyoruz. Sağlık da büyüyeceği varsayılan bir alan olduğu için Sampo Japan'ın portföyüne katmak istiyorlar. Sanırım bundan sonra yine fırsatlar çıkarsa ilgilenirler ve ciddi alıcı olurlar.

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

A full-page background image showing a man in a grey suit (James Bond) standing next to a white and black motorcycle in a busy, historic Istanbul street. The street is filled with people, some sitting on the ground, and colorful patterned awnings are visible on the left. The title 'James Bond bile O'na emanet' is overlaid in large, bold, orange letters.

James Bond bile O'na emanet

Türkiye’de çekilen yerli ve yabancı filmlerin sigortası ondan soruluyor. 24 yıldır sadece filmleri değil Jackie Chan ve James Bond’un yeni yüzü Daniel Craig gibi ünlüleri de sigortalayan Ertan Çelikkol, zarar etmesine rağmen titizliğinden taviz vermiyor...

Emel Coşkun / ecoskun@akilliyasamdergisi.com

SPA Sigorta Acenteliği, Türkiye’de film sigortaları alanında neredeyse çeyrek asırdır poliçe kesiyor. James Bond serisinin son filmi Skyfall’un Türkiye’deki çekimleri için gerekli sigortalar da bu şirket tarafından yapıldı. Aslında ülkemizde çekilen yerli ve yabancı çoğu filmin sigortasında SPA imzası var. Daha da ötesi, bu işlemi aktif ve sürekli yapabilen tek sigorta acentesi SPA... Sadece sigorta şirketleri değil sigorta acenteleri de bu alanda aktif rol alamıyor. Nitekim AXA Sigorta’nın acenteliğini yapan SPA dışında bu alanda etkin başka sigortacı yok. Çünkü bu tür poliçeleri yazabilmek, SPA Sigorta Acenteliği Kurucusu Ertan Çelikkol’un deyimiyle sigortacılığının ötesinde film piyasasını da iyi bilmeyi gerektiriyor. Yani kelimenin tam anlamıyla o bir film sigortası uzmanı. Çelikkol, 1980’lerin sonunda film sigortalarıyla birlikte sigorta-

cılığa nasıl başladığını şöyle anlatıyor: “O zamanlar Türkiye’de bir reklam filminde rol alan 15 yaşından küçük iki İngiliz çocuğu için yaş sınırından dolayı kaza teminatı alınamamıştı. Onların sigortasıyla gündeme geldi. Bu sigorta Türkiye’de yapılmıyordu. Yurtdışından film yapım şirketi-ri sigorta arıyordu. Çünkü buraya oyuncu gönderiyorlardı. Burada ise sadece belirli limitlerle ve yaş sınırıyla ferdi kaza sigortası yapılıyordu. Bir arkadaşım Türkiye’de film sigortalarını araştırıyordu. Ben de o sıralarda tesadüfen konuyla ilgilendim. Çalıştığım şirketin sigorta acentesi vardı. Ama o zaman ayrılmıştım. Sigortacılığı hiç bilmiyorum. ‘Türkiye’de bu işler nasıl yürüyor’ diye araştırdığımızda kimsenin yapmadığını gördük. Yapan olur mu diye baktık. Yurtdışından böyle bir talep gelince Commercial Union bu işe sahip çıktı. Böyle tesadüfler sonucu bu işe başladık.”

Ertan Çelikkol’un bu alanı seçmesinin özel bir sebebi de sinemaya ve genel olarak sanata olan ilgisi. Nitekim “Sanata ilgim vardı. Amatör olarak fotoğraf çekiyordum. Kısa metraj çalışmam da oldu” diyen Çelikkol’un en büyük avantajı, sinemacıların da sigortacıların da halinden anlaması ve bu alandaki uzun deneyimi olmuş. Önce reklam filmlerinde oynayan yabancı aktörlerle sigortaya başlamış. Zamanla uzun metraj filmleri de sigortalamış. 24 yılda ürünleri geliştirdiklerini, uzun metrajlı filmlerin ağırlık kazandığını söyleyen Çelikkol, bu değişimin hikayesini şöyle anlatıyor:

Negatiften dijital diske...

“Önce film sigortası yapmaya başladık. Poliçe sadece film negatiflerini kapsıyordu, 1-2 yıl içinde prodüktör tazminat sigortasını devreye soktuk. Bir sonraki yıl ekstra

giderleri, sonra da dekor kostümleri ve hava muhalefetine kapsama aldık.” Söz konusu poliçelerin paket olarak da ayrı ayrı da satın alınabileceğini söyleyen Çelikkol, bu süreçte ürünler çeşitlenirken teminatların da değiştiğini ve fiyatlarda düşüş yaşandığını ifade ediyor: “O zamandan beri en büyük değişiklik fiyatlarda oldu. Önce çok pahalıydı. İkincisi reklam filmleri çok ağırlıktaydı. Çünkü 20 yıl önce Türkiye’de sinema filmi çok ender çekiliyordu. Biz yılda ortalama 4 film sigortalıyorduk. Onların da çoğu reklam filmleriydi. Giderek bu skala tersine döndü ve sinema filmleri ağırlık kazandı. Teknolojinin gelişmesiyle teminatlarda da değişiklik oldu elbette.”

AXA’nın acenteliğini yapan SPA Sigorta Acenteliği, filmler için Film Negatifleri ve Dijital Riskler Kaza All Risks Sigortası adı altında temel bir teminat sunuyor. Film sigortası paketi içinde bu teminat olmadan diğerleri verilmiyor. Çelikkol, bu teminatla filmin medya ortamındaki kayıtlarının sigortalandığını söylüyor.

“24 yılda şunu anladım ki, asıl sorun poliçeyi yapmak değil hasarı yönetmek” diyen Çelikkol’a göre hasar iyi yönetildiği zaman iş de iyi yönetilebilir. Bu durum da özellikle tazminat sigortasında ortaya çıkıyor. Nitekim Film Prodüksörleri Tazminat Sigortası ile poliçede adları belirtilen kişilerin kaza ya da hastalığı sonucu projeye ara verilirse, maliyet artışları veya prodüksiyonun durdurulması durumunda o zamana kadar yapılan masraflar karşılanıyor. Çelikkol, bu alandaki en çarpıcı hasar örneğinin Kemal Sunal’ın vefatı nedeniyle Balalayka filminde yaşandığını anlatıyor:

“Kemal Sunal prodüksör tazminat sigortası kapsamındaydı. Film ekibi Batum’a gidiyordu. Oradan çekim yaparak İstanbul’a geleceklerdi. Çekimlerin başlamasından bir gün önce vefat olayı gerçekleşti. Proje yarım kaldı. Biz kendilerine hemen iki

öneri getirdik. ‘Ya bu projeyi iptal edin ve bütün masraflarınızı ödeyelim veya 15 gün içinde Kemal Sunal yerine başka birini bulun ve başlayın’ dedik. ‘Biz bu projeyi bitirelim’ dediler ve 15 gün içinde çekimlere başladılar. 100 bin dolar ödeyerek 15 günlük maliyet artışlarını karşıladık.” Şimdiye kadar tüm hasarlarda müşteriyle iyi el sıkıştıklarını söyleyen Çelikkol, “İnsanları memnun etmek, dayatmacı olmamak önemli. Esnek bir yaklaşımla yapımcıyı zorlamadan, onu mağdur etmeden, anlaşarak bir yere varmaya çalışıyoruz” diyor. Film süresince kullanılan set ekipmanları ve dekor kostümleri de sigortalanabiliyor. Bu sigortanın zaman zaman yangın sigortası kapsamında alındığına işaret eden Çelikkol, ‘all risks’ teminatı kapsamında tüm riskleri sigortaladıklarını söylüyor. Kısacası SPA Sigorta Acenteliği hem insanları hem de film projesini sigortalıyor. Peki primler nasıl hesaplanıyor?

James Bond’a 400 milyon TL teminat

Ertan Çelikkol, prim hesaplamalarında en belirgin faktörün filmin bütçesi olduğunu söylüyor. Çelikkol, bugüne kadar sigortaladıkları en büyük bütçeli filmin 10 milyon lirayı aşan tutarla bir Aksoy Yapım filmi olan Fetih 1453 olduğunu anlatıyor. İkinci belirleyici unsur ise filmde yer alan riskli sahneler. Örneğin son James Bond filminde film ekibine yaklaşık 400 milyon liralık teminat verdiklerini söyleyen Çelikkol, sigortaya bakış açısından yerli ve yabancı yapımlar arasındaki farkı şöyle dile getiriyor:

“Skyfall filminin Türkiye’deki yapımcısı Anka Film’di. Onlar aracılığıyla James Bond’un Türkiye kısmını sigortaladık. Başta ferdi kaza sigortasıyla girdik. İstenen rakamlar çok yüksekti. Her şeyi sigortalatmak istiyorlar. Doğrusu da bu. Teminat verirken bizi zorluyorlar ama keyifli bir



“Jackie Chan’ın İstanbul’da çekilen bir aksiyon filmi vardı. Çekimlerde köprüden aşağı tır atacaklardı. Yangın çıkma riskine karşı itfaiye istedim. Oradakilerin çoğu karşı çıktı ancak yapımcı itfaiye getirtti. Ertesi gün yangın çıktı.” **Ertan Çelikkol**

çalışma oluyor. Ferdi kazada kişi başına 5 milyon lira teminat istediler ama biz 1 milyona yaptık. Ekip epey büyüktü; 300-400 kişiyi sigortaladık. Tabii baştan sona aksiyon sahneleri vardı. Biz yolda yürüyen adamları sigorta etmedik; arabaları yakıyorlar, çarpıştırıyorlar, baştan sona kadar riskli bir film idi.”

SPA Sigorta Acenteliği, filmlerin primlerini hesaplarken yapımcılara önce bir soru formu veriyor. Çelikkol, ayrıca filmin bütçesini, sinopsis ya da senaryosunu da istediklerinin söylüyor. “Oyuncular hakkında bilgi alıyoruz eğer yaşı yüksekse sette doktor istiyoruz” diyen Ertan Çelikkol, riskli sahnelere karşı bizzat setteki tedbirleri de kontrol ettiklerini vurguluyor. Bu konuda da yine bir yabancı yapımdan

örnek veriyor:

“Jackie Chan’ın bir aksiyon filmi vardı İstanbul’da çekilen. Köprüden aşağı tır atacaklardı. Yangın riskine karşı itfaiye istedim. Oradakilerin çoğu yeni bir maliyet çıkmasını diye karşı çıktı. Ancak filmin Türkiye yapımcısı Anka Film itfaiye getirtti. Enteresandır, ertesi gün yangın çıktı. İşte sigortacı burada önem kazanıyor. Sigorta yapmak iş değil; yönlendirmek ve hasarı yönetmek önemli.”

Risklerin yönetimi konusunda da bizzat danışmanlık veren Ertan Çelikkol, bu yönüyle klasik sigortacılarдан ayrılıyor.

“Eğer istediklerimizi yapmazlarsa bir dahaki sefere onlarla çalışmam. Titizliğim nedeniyle film piyasasında eleştiriler alıyorum. Ama müşterinin nasıl sigortacı seçme hakkı varsa ben de müşteriye seçiyorum” diyor. SPA Sigorta Acenteliği, bugüne kadar yaklaşık 100 uzun metrajlı filmi sigortalamış. Ertan Çelikkol, çok hızlı iş yapıldığı için dizilere sigortayı yetiştiremediklerini söylüyor. Bazı dizilerden gelen taleplerin de genelde ferdi kaza sigortası olduğunu anlatıyor:

“Bazı dizilerde sigorta kullanılıyor. Örneğin Behzat Ç. Ekibi için ferdi kaza sigortası yaptık. Şimdi filmini çekecekler. Ferdi kazada kişi başına 50 bin lira kaza, 50 bin lira vefat, 5 bin lira da tıbbi tedavi masrafları için standart teminat veriyoruz. İsteyen bu teminatların iki mislini ya da yarısını alabiliyor.”

“Son 3 yıldır zarar ediyoruz”

SPA Sigorta Acenteliği bu işte adeta tek tabanca çalışsa da Ertan Çelikkol, son 3 yıldır zarar ettiklerini anlatıyor. Çelikkol, zararın daha ziyade kazalar nedeniyle bedensel hasarlardan ve çekimler sırasında yapılan yanlışlardan, hatalardan kaynaklandığını aktarıyor:

“Özellikle uzaktan kumandalı çekimlerde, dijital teknolojinin getirdiği geçiş döneminden kaynaklı hasarlar oluyor. Mesela

En yüksek hasar ödenen 10 film

Filmin Adı	Yıl	Yapım	Hasar Türü	USD
Neşeli Hayat	2009	BKM	Film Negatifleri	234.900
Hayal Kurma Dersleri	1999	Z Film	Film Negatifleri	105.600
Balalayka	2000	Asya Film	Film Prodüktörleri	101.140
Mutluluk	2006	ANS	Film Negatifleri	49.049
Organize İşler	2005	BKM	Film Prodüktörleri	47.573
Güneşe Yolculuk	1997	İFR	Ekstra Giderler	30.400
Yahşi Batı	2010	Fida	Hayat – Ferdi Kaza	31.981
Abdülhamit Düşerken	2002	TRT	Film Prodüktörleri	24.750
Süt	2007	Kaplan Film	Film Negatifleri	21.996
Fetih 1453	2011	Aksoy Film	Prodüktör Tazminat	9.822

Tazminat rekoru Neşeli Hayat’ta

SPA Sigorta Acenteliği, son dönemlerde en yüksek tazminatı 235 bin dolarla BKM Yapım’a ait Neşeli Günler filmi için ödemiş. İkinci sırada 105 bin 600 dolarla Yavuz Özkan’ın yönetip, başrollerini Tarık Akan, Ayşegül Aldinç ve Serap Aksoy’un paylaştığı Hayal Kurma Dersleri’nin yapımcısı Z Film’e ödenen tazminat alıyor. Her iki filmde de kaza sonucu filmin negatifleri yanmış. SPA’nın prodüktörlerden dolayı yüksek tazminat ödediği filmler ise Balalayka ve Abdülhamit Düşerken oldu. Balalayka’da başrol oyuncusu Kemal Sunal’ın kalp krizinden vefatı ve yönetmen Ziya Öztan’ın kalp krizi geçirmesi sonucu çekimlere ara verilmesi nedeniyle filmlerin yapımcılarının sırasıyla 101 bin ve 25 bin dolar tazminat öndendi. Eğer Sunal uçakta değil de sette vefat etseydi yapımcı firma filmin maliyeti kadar tazminat alacaktı. Çünkü sigorta, filmin yönetmeni veya başrol oyuncularından birinin sette vefatı durumunda, yapımcıya filmin maliyeti kadar tazminat ödeneceği yönünde yapılmıştı...



bir seferinde kaydettikleri görüntüyü bulamadılar. Biz bulduk sonunda. Kamera sistemlerinde bağlantıyı yanlış yapmışlar. Akşam kontrol etmezlerse ertesi gün görüntüyü bulamayabiliyorlar. Dijital ortama geçerken, kamera çekim yaparken o sırada hasarlar oluyor. Bu hasarlar da bize bir maliyet getirdi.”

SPA Sigorta Acenteliği, bugüne kadar en büyük hasarı 350 bin TL ile BKM Yapım’ın Neşeli Günler filmi için ödemiş. Mutlu Aile

Defteri ve Kurtlar Vadisi Pusu yapımları için de 70’er bin lira tazminat ödemesi yapılmış. Mutlu Aile Defteri’ndeki başrol oyuncusunun filmin tam ortasında ayağına kırıldığını hatırlatan Çelikkol, bu duruma yapımcılarla ortak bir çözüm ürettiklerini ve 4 hafta ara verilen filmin beklenmeyen masraflarını karşıladıklarını anlatıyor. Çelikkol, bu tür hasarların primleri artırmadığını ama indirim de yapmadıklarını sözlerine ekliyor.

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
ACIKÖRNEK BELİRLİLİK SAKKAT VİTİC 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



Kriz yönetiminin kötü örnekleri...

Erken uyarı mekanizmalarını dikkate almayan İngiltere'nin ünlü finansal kurumu HboS, İngiliz sigorta şirketi Independent Insurance ve "batamayacak kadar büyük" denilen AIG'nin ortak noktası risk yönetimindeki zafiyetleri... **Zeynep Turan** / Assicurazioni Generali S.p.A. – Trieste Italya

Risk yönetimi tarafından öngörülemeyen ve ortaya çıkışının ardından iyi yönetilemeyen riskler kaçınılmaz olarak krizi beraberinde getirir. Krizin önlenmesi veya etki alanının daraltılabilmesi için yürütülen çalışmalar ise kriz yönetimi olarak tanımlanır.

Bir kriz durumunda şirket üst yönetimi tarafından hemen reaksiyon verilmeli, krizin sorumluluğu üstlenilmeli ve çözümü için faaliyetler zaman kaybedilmeden başlatılmalıdır.

İçeriği geniş olmakla birlikte bir riski krize dönüştüren unsurlar altı maddede özetleyebiliriz:

- * Şirket yönetiminin ve yönetimde bulunan bağımsız üyelerin (NED) yetersiz yönetim ve müdahale yetenekleri
- * Yönetimin şirket bünyesinde yer alan risklerini belirlemede yetersiz olması
- * Şirket içi iletişim ve bilgi akışındaki yetersizlik
- * Şirket organizasyonunun ve raporlama ağının yapısı
- * Şirket yönetiminin risklerin belirlenmesini yeterince desteklememesi
- * 'Cam etkisi' ile şirket risk yönetiminin üst yönetimi yeterince bilgilendirememesi

Ünlü krizler ve nedenleri

Başarılı bir üst yönetim, her şeyden önce yönettiği birimlerin içerisinde yer alabilmeli, bilgi akışına ortak olabilmeli ve birimlerden gelecek erken uyarıları dikkate almalı. Erken uyarı mekanizmalarını dikkate almamak, İngiltere'nin ünlü finansal kurumu HboS'te olduğu gibi şirketin varlığını sonlandıracak bir krize yol açabiliyor.

İngiltere'nin en büyük dört bankası arasında yer alan HboS Plc aynı zamanda ülkenin en büyük mortgage kurumuydu. Hızla büyümeye devam eden şirketin risk yönetimi, 2004 yılında yönetim kurulunu hızla büyüyen risk konusunda uyardı.

Ancak risk yönetimi ciddiye alınmadı ve büyüme politikası devam ettirildi. Şirket, 2008 yılında yüzde 17 bir değer kaybıyla birlikte ek kaynak talebi için İngiltere düzenleyici kurumu FSA'ye (Financial Services Authority) başvurdu. Ancak alınan aksiyonlar sonuç vermedi ve HboS, Lloyds TSB tarafından satın alındı.

NED'lerin yani şirket yönetiminde yer alan bağımsız üyelerin yönetim becerileri ve yönetim kurulunu ne şekilde bilgilendirdikleri şirket için hayati önem taşıyan bir başka unsur. İngiltere'nin diğer bir finans şirketi Northern Rock, karizmatik bir yöneticiye ve değişken bir şirket stratejisine sahipti. Ancak şirket yönetim kurulu yeterince iyi oluşturulamamıştı, yeterli bankacılık deneyimine sahip değildiler ve şirket içerisinde öngörülmüş bir kriz yönetim fonksiyonu yoktu. Ortaya çıkan finansal krizde kurum çok kısa sürede değer kaybetti ve böylece İngiltere'de ilk defa halk bir paralarını çekebilmek için banka önünde izdiham oluşturdu.

Risk bedeli büyük oldu!

İngiliz sigorta şirketi Independent Insurance'ta ise şirket genel müdürünün hapis cezası almasını sağlayan bir süreç yaşandı. Ne olursa olsun büyüme odaklı bir strateji, karizmatik bir CEO ve yönetim kurulunun yeterli sigorta deneyiminin olmaması gibi tanıdık nedenler kriz için uygun ortamı yarattı. Yönetim kurulunun her konuda bilgi sahibi olması beklenmemekle birlikte kendilerine yeterli bilgi akışı sağlayacak bağımsız üyelerin seçilmesinde gösterdikleri yetersizlik en önemli hataları oldu.

Sigorta sektöründeki düşük ve dalgalı kârlara rağmen Independent Insurance, teknik karşılıklarında yaptığı 'yenilikçi' uygulamalarla kârlılığını hep arttırdı ve şirketin hisse değerleri her sene katlanarak artmaya devam etti. Şirket her zaman

Başarılı bir üst yönetim, her şeyden önce yönettiği birimlerin içerisinde yer alabilmeli, bilgi akışına ortak olabilmeli ve birimlerden gelebilecek erken uyarıları dikkate almalı...

kısa dönemli kazançlara odaklandı ve üstlendiği riskin maliyetini dikkate almadan agresif büyüme politikalarını devam ettirdi.

Ancak bu görünümün doğru olamayacak ve sürdürülemez kadar iyi olduğu sürecin sonunda ortaya çıktı ve 1987 yılında kurulan şirket, sadece sekiz yıl içerisinde yolun sonuna geldi. Yönetim kurulunun atadığı yöneticilerin her türlü durumu yönetebileceklerine dair olan inanç kontrolsüzlüğü arttırdı.

Şirket hissedarı olan bağımsız yatırımcılar, iflasının ardından yatırımlarını 'Hissedar Koruma Kanunu' ile geri alabildi. Ancak London Fire Brigade ve Surrey Country Cricket Club gibi kurumsal yatırımcılar, bu güvenceye sahip olmadıklarından yatırımlarını kaybettiler.

"Batamayacak kadar büyük"

AIG örneği ise aslında krizi ortaya çıkaran bütün unsurları bir arada bulabileceğimiz bir örnek. 1912 yılında kurulan ve 130 ülkede faaliyet gösteren AIG, 2013 yılı Fortune araştırmasına göre dünyanın 62'nci şirketi. 2007 yılında konut fiyatlarında yaşanan hızlı düşüş nedeniyle konut sahipleri, kalan borç yükümlülüklerinin evlerin azalan değerine göre gittikçe yükselmesi nedeniyle evlerini, kalan borçlarına karşılık bankalara teslim ettiler (foreclosure). Böylece 1929'daki Büyük Buhran'dan bu yana ABD finansal piyasasında yaşanan en büyük kriz başlamış oldu. Bankalara teslim edilen konutlardaki artış menkul kıymetlendirme süreci nedeniyle AIG gibi tüm küresel oyuncularını etkiledi. Finansal kuruluşların bilançolarında bulunan konuta endeksli bu menkul kıymetlerin (toxic assets) likit değeri büyük oranda eridi. Konuta endeksli menkul kıymetler piyasasında yaşanan güven krizi kredi kartı, otomobil ve öğrenci borçlarına endeksli tahvil ve menkul kıymetleri de satılamaz hale getirdi. Bu kriz ortamında AIG bünyesinde yer alan AIG Financial Products (AFP) şirketi tarafından gerçekleştirilen yüksek riskli mortgage varlıklarına dayalı tahvillerin sigortalanması ise beklenenin çok üstünde kayıplara yol açtı. İlginç olan ise AIG Grubu'na bağlı şirketlerin finansal işlemlerini daha kârlı bir hale getirilmesi

amacıyla kurulan AFP şirketinin grubun sonunu getirmesiydi.

AIG, 2008 yılının sonlarına doğru finansal yeterliliklerini bütünüyle karşılayamaz duruma geldi. Bunun nedeni ise öngöremediği ve öngördüğü halde iyi değerlendiremediği riskler. AIG'yi batamayacak kadar büyük olarak değerlendiren ABD hükümeti, finansal sektörü kurtarmak ve piyasalara güveni yeniden temin etmek amacıyla 700 milyar dolar değerinde bir fon oluşturdu. Bu fondan faydalanması sağlanan AIG'nin varlıklarına devlet güvencesi sağlandı. Federal Reserve (Fed) ile yapılan protokol doğrultusunda AIG yönetimi Federal Reserve'in yaklaşık 85 milyar dolar değerindeki kurtarma paketini kabul etti ve ABD'nin finansal tarihindeki en büyük kurtarma operasyonu gerçekleştirildi.

Agresiflik yerine etiklik ve sürdürülebilirlik

Krizlerin nasıl ortaya çıktığı ve ne şekilde sonuçlandığı incelendiğinde benzer unsurların hep bir araya geldiğini görüyoruz. Süreçler farklı gelişse de krizi davet eden ana unsurun bizzat şirketin üst yönetimi. Tıpkı balığın baştan kokması gibi yönetim kurulu tarafından, içerisinde etığın yer aldığı bir şirket kültürü oluşturulmaması ve bu kültürün şirket içerisine yerleştirilmemesi krizle sonuçlanan yolun ilk adımı oluyor. Şirket içerisinde risk yönetim yapısı oluşturulsa bile bu yapının önerilerinin ve üstlenilen riskin maliyetinin dikkate alınmaması söz konusu olabiliyor. RBS (Royal Bank of Scotland) finansal krizle karşılaştığı dönemde bünyesinde yaklaşık 4 bin risk ve uyum görevlisi faaliyet gösteriyordu.

Şirket yönetim kurulundan başlaması gereken risk farkındalığı beraberinde sürdürülebilir ve etik değerlerle çatışmayan bir büyüme kavramını da getiriyor. Böylelikle şirket yönetimi iş planlarını, kısa vadeli ve agresif hedefler yerine uzun vadeli ve içerisinde risk maliyetini de barındıran bir anlayışla oluşturulabiliyor. Böylece şirket sermayesiyle birlikte şirket hissedarları, şirket çalışanları ve olası bir kurtarma paketinin maliyeti üstlenecek olan vergi yükümlülerinin çıkarları korunabiliyor.

“Kelime düz yazıda hamal, şiirde işçidir”

En beğendiği yeni şairler hangileri? Şiiri nasıl yazmak gerekir, herkes şair olabilir mi?.. Nitelikli okur kimdir? Yahya Kemal’in, Ahmet Haşim’in izinden giden; şiirde gelenekselle modernizmi birleştiren usta şair Hilmi Yavuz ile keyifli bir söyleşi yaptık...

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@akilliyasamdergisi.com

....ah hiçliğe solan gülüm
işte sürüp bulutlar
ve elmaslar
ağzından ölüm sözleri
üşürdün kalbime
yaz! sevgilim
ve sevdâ günleri ürettin boydan boya
gözlerin kim bilir ne kadar sürdü?
ah hiçliğe solan gülüm!

Şiirin hem modern hem de geleneksel olması gerektiğini savunuyor Hilmi Yavuz; şiirlerini de bu çizgide yazıyor. “Hem modern, hem de geleneksel olanın birlikte edinildiği bir soyağacında da Ahmet Haşim ve Yahya Kemal var, bu soyağacı içinde kendime de bir yer açmaya çalışıyorum” diyor ünlü şair. Herkesin şiir yazamayacağını, şair olamayacağını söylüyor. İnsanı düşündürmeyen şiirin de nitelikli şiir olmadığını savunuyor. Hilmi Yavuz’a göre Türkiye’deki nitelikli okur sayısını toplasan 20 bini geçmez. Biz de bunun üzerine kendisine “Nitelikli okur kimdir?” diye soruyoruz. “Nitelikli okur kendi donanımı, beğenisi doğrultusunda kendi seçimini yapabilen okurdur” cevabını veriyor. Türkiye’de çok satan romancıların ve yazarların ne kadar nitelikli okurla buluştukları konusunda endişesi olduğunu da sözlerine ekliyor. Şiir için, şair için disiplinin, çok çalışmanın önemini “Şiir duygularla, fikirlerle değil kelimelerle yazılır” sözleriyle vur-

guluyor Fransız şair Stephane Mallarme. Hilmi Yavuz ise “Düz yazıda kelimenin mesleği hamallık, şiirde ise işçiliktir” diyor...

Teknolojinin gelişmesiyle şiir nasıl etkilendi?

Benim şiirlerimi teknolojinin gelişmesi pek etkilemedi. Galiba bu konuda biraz fazla muhafazakârim. Ben şiirin çok temel ilkeleri, kuralları ve normları olduğunu ve bu normların içinde insanın özgün olabilmeyi denemesi gerektiğini düşünüyorum. Normları aşan değil ama normların içinde kalarak yeni bir şeyler söyleyebilmenin, hem geleneksel hem modern olabilmenin koşullarını yakalamak istiyorum. Bu nedenle beni çok fazla etkilediğini söyleyemem. Lirik biçimde yazmaya ve lirizmin bana göre kuralları ve ölçütleri neyse ona göre şiirime geçirmeye çalışıyorum.

Elbette teknolojik terimlerin, yeni mecazlar, istihareler ve yeni edebi sanatlar üretebilme bakımından kullanıldığına da tanık oluyoruz. “Dijital hüznler” diyen şair arkadaşlarımız var mesela. Bence bu teknolojinin terimlerini yeni birtakım mecazlar üretebilmek için şiire taşıyorlar. Ama bunların ne kadarı şiiri çağa uydurmak, özellikle teknolojik gelişmeler arasında birebir ilişki kurmak anlamına geliyor, bir şair şiirine “dijital hüznler” yazdı diye nasıl çağının teknolojisinin

sözcüsü oluyor, açıkçası bundan çok emin değilim.

Eskiden mektupların altına aşk şiirleri yazılırdı ve duygular bu şekilde ifade edilirdi. Buradan yola çıkarsak, yaşanan bu teknolojik gelişmeler insanları nasıl etkiledi?

Şiirin insanların hayatında eskisi gibi dolaşımında olduğunu söylemek çok mümkün değil. Edebi türler arasında hikâye ve romana göre şiirin çok daha geriye itildiğini söylemek mümkün. Bu anlamlılabılır bir şey. Bundan yakınmak aslında toplumsal dönüşümlerin edebiyatla ilişkisini bilmemek demektir. Şiir çok daha eski bir tür. İnsanların roman ya da öykü yazmalarından çok daha önce vardı. “Önce şiir vardı, insanlar konuşmaya başladığında şiirle konuşuyordu” diyor Jean-Jacques Rousseau. Avrupa’da 18’inci yüzyıla gelinceye kadar şiir hâkim edebiyat türüydü. Oyunlar, piyesler hep şiirle yazılıyordu. Shakespeare’in piyeslerinde, oyunlarında hep böyle olmuştur.

Günümüzde beğendiğiniz genç şairler var mı?

Benim gözümde hâlâ genç ve değerli şairler var. Bunlar arasında Vural Bahadır Bayrıl, Ali Günvar, Aydın Afacan’ı örnek verebilirim. Ercan Yılmaz ve Can Bahadır Yüce de çok değer verdiğim genç ve yetenekli şairlerdir.



Hilmi Yavuz

Bu şairleri neden önemsiyorsunuz ve öne çıkarıyorsunuz?

Öteden beri savunduğum bir şiir görüşüm var. Hem modern hem geleneksel olanı birlikte vermenin imkânlarını deneyen bir şiir olsun istiyorum. Neden böyle istiyorum? Çünkü bizim entelektüel ve zihin tarihimize bakıldığında şunu görüyoruz: 19'uncu yüzyıldan başlayarak Türk toplumu hem modern olma mecra-sına girmiş bir yandan da gelenekselliğini korumuştur. Türk toplumu hem modern hem de geleneksel bir toplumdur. Bizim şiirimizin de zihniyet tarihimizle birebir bir mutabakat halinde olabilmesi için şüphesiz hem modern hem de geleneksel olması lazım. Tabii bunun da bir soyağacı var. Hem modern hem de geleneksel olanın birlikte edinildiğiyle ilgili bir soyağacı

“Genç şairlere buradan akıllarını başlarına almalarını söylüyorum; tez elden bir meslek sahibi olsunlar. Şairlikle geçinebilmek bir ütopya ve hayaldir.”

cına baktığımızda Ahmet Haşim ve Yahya Kemal'i görüyoruz. Aynı şeyi Behçet Necatigil için de söyleyebiliriz. Gelenekseli ve modernliği birlikte edinmişlerdir. İşte bu soyağacı içinde kendime bir yer açmaya çalışıyorum. Onlar gibi hem geleneksel hem modern edinmek, ama onlardan farklı bir şekilde edinebilmek istiyorum. Sözünü ettiğim arkadaşları da Yahya Kemal ve Ahmet Haşim'in babalık ettiği bu soyağacının devamçıları oldukları için, o geleneği, o yaklaşımı sürdürdükleri için önemli buluyorum.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nde görev yaptığınız dönemle ilgili çok eleştirildiniz. Hatta sizin için 'belediye şairi' bile diyenler oldu...

1984-1989 yılları arasında Nurettin Sözen'in belediye başkanı olduğu yıllarda Kültür İşleri Daire Başkanı'ydım. Daha önce hocalık dışında hiçbir bürokratik tecrübem olmamıştı. Bu yüzden belediye bünyesinde bürokratik işlemleri götürmek için Kültür A.Ş.'yi kurduk. Kültür A.Ş.'nin murahhas azası olarak görev yaptım. Aynı zamanda Mimar Sinan Üniversitesi'nde

hocalığa devam ediyordum.

Belediyede görev yaptığım dönemde de şiir kitaplarım yayınlandı. Ancak tabii ki başka yayınevlerinden çıktı. Hem belediyenin sorumlu bir başkanı olmak hem de sorumluluğum altında bulunan bir yayınevinden kitaplarımın yayınlanması çok ters olurdu. Ancak 1991 yılında çok gürültülü ve tartışmalı olan bir uluslararası şiir festivali düzenledik. Bu şiir festivaline dünyanın birçok ünlü şairi katıldı. Belediyenin bizim dönemimize gelinceye kadar yapmadığı türden geniş ve kapsamlı bir şiir festivali yaptık. Ama Türkiye’de insanlara her şeyi beğendiremezsiniz. Çünkü bir yerden bir şey mutlaka bulurlar ve bu buldukları şeyleri de büyüttükçe büyütürler. Bu yüzden çok gürültülü ve tartışmalı olmuştur.

Tüm bunlara rağmen sizin üzerinize ‘belediye şairi’ etiketi konmaya çalışıldı...

Bu Ece Ayhan’ın safatasıdır. Türklerin bir sözü vardır ya “Sana belediye baksın” diye... Ama bana belediye bakmadı. Orada bir görev yaptım. Ancak benden çok ‘belediye şairliği’ Ece Ayhan’a yakışırdı. Çünkü Çanakkale Belediyesi hastalığı sırasında ona baktı. “Sana belediye baksın” sözü aslında bana değil, Ece Ayhan’a yakışır. Son döneminde kötü durumdaydı ve belediye de ona baktı. Allah’ın sopası yok. Bana söylediği zaman böyle bir durum söz konusu değildi. Ben de üstüme alınmadım. Sonunda ‘belediye şairliği’ ona belediyenin bakmasından dolayı kendisine nasip oldu.

Sizin için Talat Halman “Şairi Azam” demişti...

Talat Halman benim çok eski bir dostumdur. Kendisiyle aramızda şakalaşırız. Talat, yakın dostlarına bazı ironik yakıştırma-larda bulunur. “Şairi Azam” da bunlardan biridir. Ben de hayret ettim; aslında bu tamamen şaka olarak söylenmiş bir söz-

dü ama insanlar ciddiye aldı. Adam şaka yapıyor. Talat ile biz birbirimize sürekli bu tür şakalar yaparız.

Herkes şair olabilir mi?

Hayır, herkes şair olamaz. Böyle bir şey söz konusu değil. İnsanın üç yaşında Mozart gibi senfoni besteleyecek Allah vergisi bir yeteneği olmazsa, olmaz. Şiir de bir yetenek işidir. Anadan doğma şairler vardır, bu yetenekle doğmuşlardır. Zaten bu yetenekle doğmamışsanız ileride yazdığınız şiirlerden de kolayca anlaşılır.

Şair olmasaydınız hangi mesleği seçerdiniz?

Aslında lise yıllarımdan itibaren hep edebiyatçı olmayı istedim. Ancak bazı zorunlu nedenlerden dolayı hukuk fakültesine gitmek zorunda kaldım. Ama Allah’a şükürler olsun ki hukuk fakültesini bitirmek zorunda kalmayıp İngiltere’de felsefe okudum. Daha sonra ise bir süre gazetecilik yaptım. 1974 yılından beri de hocalık yapıyorum. Ancak yine de “ikisini birden yapardım” diye düşünüyorum. Çünkü çok iyi yaptığım iki şey var; bunlardan biri hocalık, diğeri ise şiir. Bazen bana “İnsan kendini bu kadar övmemeli” diyorlar. Ben de “O kadar çok şeyi kötü yapıyorum ki, bırakın da bu iki şeyi, hocalık ve şairliği iyi yaptığımı söyleyeyim” diyorum.

İlk şiirinizi kaç yaşında yazdınız?

14 yaşında yazdım. 1950 yılında lise birinci sınıfta yazdığım bir aşk şiiriydi

Peki, karşılığını bulabildiniz mi?

Hangi şair karşılığını bulabilmiş ki, ben bulayım (gülüyor).

Şairlik dışında neler yapıyorsunuz?

Benim hobilerim yaptığım işlerle sınırlı. Çok iyi bir kitap koleksiyoncusu ve ilgi alanı geniş bir insanım. Edebiyat, psi-

kanaliz, felsefe ve sosyoloji kitaplarında oldukça iştahlı bir okurum. 15 bine yakın kitabım var.

Bu kadar kitabı ileride ne yapmayı düşünüyorsunuz?

Zamanı gelince çocuklarımla konuşup onlar ne derse öyle yapacağım.

Bazı şairler yaşadıkları semtlerle, tatil için tercih ettikleri yörelerle anılır? Sizin de böyle tutkularınız var mı?

Evet var. Olur da günün birinde Milli Piyango’dan büyük ikramiye kazanırsam yılımı dörde böleceğim. “Üç ay İstanbul’da, üç ay Bodrum’da, üç ay Paris’te, üç ay da Berlin’de kalırım” diye hayal ediyorum.

Şairlerin varlıklı olması gerekmiyor mu?

Keşke akla gelen başa da gelseydi... Ben kirada oturuyorum. Tatile gittiğimde ise Bodrum’da bir otelde ya da pansiyonda kalıyorum. Yeryüzünde gayrimenkul anlamında bir dikili ağacım bile yok.

Türkiye de şairlere gereken değer veriliyor mu?

Hayır, verilmiyor. 50-60 yıl öncesinde böyle bir durum söz konusuydu ve şairler daha öne çıkıyorlardı. Çünkü romancıların, hikâyecilerin sayısı azdı. Ama itibar sadece bazı şairlerimize nasip oldu. Yahya Kemal gibi... Hatta bir hatıratında, Varşova’da büyükelçiyken bir ara İstanbul’a geldiğini; Sirkeci Garı’nda kendisini Kıbrıslı Celal ve Melek Sofu’nun karşıladığını; onların Moda’daki bağ evinde üç ay misafir olarak kaldığını anlatıyor. Demek ki o dönemde insanlar, kendilerine belli bir statü sağlamak için “Yahya Kemal bizde kalıyor” diyorlarmış. Ama bu merteye sonuçta Türkiye’de sadece Abdülhak Hamit ve Yahya Kemal’e tanınmıştır. Bu iki şairimiz çok büyük ilgi ve

itibar görmüşlerdir.

İngiltere’de okurken BBC’de çalıştığınızı biliyoruz. Bu nasıl oldu?

Cumhuriyet Gazetesi’nin Dış Haberler Servisi’nde çalışıyordum. 1963 yılında gazetede bir ilan gördüm; İngilizcesi ve diksiyonu iyi olan muhabir spikerler arıyorlardı. Benim İngilizcem vardı ve sesim de fena değildi. Başvurdum ve sınava girdim. Daha sonra bana Londra’dan bir mektup geldi ve “Üç yıllık kontratla sizi BBC’ye alıyoruz” dediler. İngiltere’deki üniversiteyi de bu sayede okudum. Eğer memnun kalırlarsa 2 yıl uzatma da veriyorlardı. O uzatmayı da aldım ve İngiltere’de 5 yıl kaldım.

Genç şairlere neler öneriyorsunuz? Şairlik halen cazip bir iş mi?

Yok öyle bir şey. Genç şairlere buradan akıllarını başlarına almalarını söylüyorum; tez elden bir meslek sahibi olsunlar. Şairlikle geçinebilmek bir

ütopya ve hayaldir. Belki Nazım Hikmet diyebilirim... O da kitaplarında sağladığı gelirle belli bir seviyeye gelmiştir. Onun dışında kimseyi söyleyemem. Ama bu işten kazanan en az bir düzine romancı sayabilirim. Onlar telif ücretleriyle yaşamlarını sağlayabiliyor. Ancak Türkiye’de çok satan romancıların, yazarların ne kadar nitelikli okurla bulunduğu konusunda da endişelerim var.

Kimdir nitelikli okur? Sizce ne kadar var ülkemizde?

Nitelikli okur kendi donanımı, beğenisi doğrultusunda kendi seçimini yapan okurdur. Niteliksiz okur ise kendi donanımı beğenisi dışında ya top 10 listelerine, çok satanlar listelerine bakmış ya da bir arkadaşı “Şu kitap çok güzel” dediği için alıp okumuştur. Başkasının beğenisiyle kitap alıp okuyanlardır bunlar. Bence Türkiye’de 100 bin nitelikli okur yok. Böyle bir şey mümkün değil. Hatta

nitelikli okur sayısı 20 bini bile geçmez. Bu yüzden şiirin, özellikle de modern şiirin çok geniş bir okur kitlesiyle buluşması mümkün değil.

Sigorta ile aranız nasıl? Özel sigortalarınız var mı?

Benim sadece bağlı olduğum üniversitenin özel sağlık sigortası var. Üniversite benim sağlığını benden daha çok düşünüyor. Ben istemiyordum ama “mecbursun” dediler ve yaptılar.

Bugüne kadar yazdığınız şiirler arasında çok özel olan var mı?

“Şiir duygularla, fikirlerle değil kelimelerle yazılır” diyor Fransız şair Stephane Mallarme. ben de bu kandayım. Kelimelerin düz yazıdaki ve şiirdeki meslekleri farklıdır. Düz yazıda kelimenin mesleği hamallıktır; çünkü anlamı taşır bize. Şiirde ise mesleği işçiliktir; çünkü anlamı sırtında taşımaz, üretir.



Hilmi Yavuz, arkadaşlarımız Abdullah Çetin ve Berrin Vildan Uyanık'la bir arada...



Halsizliğinizin nedeni susuzluk olabilir!

Yazın en çok şikâyet edilen konuların başında halsizlik geliyor. Bunun nedeni sadece susuzluk olabilir. Sağlıklıysanız ve aşırı miktarda su kaybetmiyorsanız günde ortalama 2-3 litre sıvı almalısınız...

Prof. Dr. Tekin Akpolat / Liv Hospital Nefroloji ve Hipertansiyon Uzmanı

Yaz mevsimi nedeniyle hem hava sıcaklığı hem de vücut sıcaklığı artış gösteriyor. Bugünlerde sağlık için yapılması gereken en önemli şey su içmek! Artan sıvı kaybı halsizlik, baş dönmesi, tansiyon düşüklüğü, böbrek yetmezliği hatta bilinç kaybına bile yol açabilir.

Özellikle kalp, böbrek veya karaciğer gibi sıvı dengesinin belirli bir dengede olması gereken hastalar kendilerine çok dikkat etmeli, almaları gereken sıvı miktarını doktorlarına sormalıdır. Sağlıklı kişiler ise eğer aşırı miktarda su kaybetmiyorsa genelde günde 2-3 litre sıvı almalıdır.

na, eğlenceye, spor aktivitesine dalan kişi sıvı almayı unutabilir. Güneşte uzun süre kalanlarda terleme ile sıvı kaybı çok artabilir. Tatilcileri bekleyen diğer bir tehlike de ishaldir. Özellikle değişik ve aşırı gıda tüketimine bağlı olabilir. İshal olan kişiler sıvı alımına özellikle dikkat etmelidir. Yaşlı ve çocuklarda ishalin sonuçları çok ağır olabilir.

Önlemleri tedavisinden kolay ve ucuz

Su kaybının en sık belirtisi susuzluk hissi ve

Yaşlılar ve çocuklar dikkat!

Yaşam için vazgeçilmez bir madde olan suyun vücudumuzdaki dengesi böbrekler başta olmak üzere birçok organ tarafından sağlanır. İdrar, dışkı, ter ve solunum yolu ile kaybettiğimiz suyu yediğimiz yemekler, içtiğimiz su/sıvılar ile yerine koyar, vücut için gereken dengeyi farkında olmadan sağlarız. Yaz günleri gibi havanın sıcak olduğu zamanlarda özellikle terleme ile daha fazla sıvı kaybederiz. Sıvı kaybı özellikle yaşlılarda ve bebeklerde daha belirgin olur. Sokakta oynayan çocuklar da farkında olmadan sıvı kaybedebilirler. İshal, kusma gibi olağan dışı sıvı kayıpları yaşlı ve çocuklarda dramatik sorunlara yol açabilir.

Güneşte uzun süre kalmayın

Günlük yaşamdan farklı bir ritüeli olan tatilde kişilerin rutinde yaptığı işlerin düzeni bozulmuştur yani yeme-içme alışkanlıkları değişmiştir, sıvı ihtiyaçları artabilir ama daha önemlisi sıvıya ulaşma olanakları azalmış olabilir. Oyu-



Tatilcileri bekleyen tehlikelerden biri de sıvı kaybı. Güneşte uzun süre kalanlarda terleme ve sıvı kaybı çok artabilir. Su içemeyen veya içmeyi sevmeyenler alternatif sıvıları tercih edebilir.

halsizliktir. Ağız kurur, halsiz kalan kişi kendini kötü hisseder, canı bir şey yapmak istemez. Sıvı kaybı artınca baş dönmesi, tansiyon düşüklüğü ortaya çıkar. İleri sıvı kayıplarında tansiyon düşer, nabız artar, kas krampları oluşur, böbrek yetmezliği ortaya çıkar ve bilinç kaybı olabilir. Aşırı sıvı kayıplarına bağlı ortaya çıkan sorunlar kalp, beyin, böbrek, karaciğer gibi organlarda ilave bozukluklara yol açar. Bu bozuklukları tedavi etmektense önlemek her zaman hem daha kolay hem de daha ucuzdur. Bu nedenle özellikle kalp, böbrek veya karaciğer gibi sıvı dengesi belirli bir dengede olması gereken hastaların kendilerine çok dikkat etmesi gerekiyor. Almaları gereken sıvı miktarını mutlaka doktorlarına sormalılar. Sağlıklı kişilerinde eğer aşırı miktarda su kaybetmiyorlarsa genelde günde 2-3 litre sıvı almaları yeterlidir.

Su içemiyorsanız sulu meyve tüketin

Su içemeyen veya içmeyi sevmeyenler alternatif sıvıları tercih edebilirler. Meyve suları, çay, kompostolar, ayran, süt, limonata, taze meyve suları, karpuz, kavun gibi meyveler iyi seçeneklerdir. Meyve suları şeker hastalarında veya çocuklarda problem yaratabilir. Tuzlu ayran da kalp veya yüksek tansiyon hastalarında sorun yaratabilir. Kişide bir hastalık varsa su dışında alınan sıvıların yan etkileri olabilir, alternatif sıvılardan fazla alınacaksa doktora danışmakta yarar vardır.

Suya alternatif sıvılar

- * Kavun, karpuz gibi meyveler
- * Süt
- * Ayran
- * Çorba, yoğurt gibi sulu yiyecekler
- * Meyve suları
- * Komposto
- * Çay, kahve

Ramazan'da hipertansiyon hastaları için 10 öneri

Tüm dünyada ve ülkemizde yüksek tansiyon (hipertansiyon) önemli ve sık görülen sağlık sorunlarından biridir. Türk Hipertansiyon ve Böbrek Hastalıkları Derneği tarafından 2012 yılında yapılmış bir araştırmada Türkiye'de hipertansiyon sıklığı yüzde 30.3 olarak saptandı. Yani pratik olarak her 3 kişiden birinde hipertansiyon var.

Hipertansiyon tedavi edilebilir bir hastalık. Ancak hipertansiyonu olan hastalarda tedaviye uyumsuzluk önemli bir sorun.

Ramazan'da oruç tutan hipertansiyon hastaları tedavilerine dikkat etmezlerse önemli sorunlarla karşılaşabilir.

1. Oruç tutmaya başlamadan önce mutlaka doktorunuzun onayını alın.
2. Doktorunuz oruç tutmanıza izin vermişse, iftarda aşırı yemek yemeyin. Ramazan'ın ilk günlerinde aşırı tansiyon yükselmesi nedeniyle acil servislere başvurular artıyor.
3. İlaçlarınızı aksatmayın. İlaçları ne zaman almanız gerektiğini (iftar, sahur) doktorunuza sorun.
4. Oruç tutmak sizi çok yoruyorsa bu durumu doktorunuzla paylaşın.
5. Fazla tuz almaktan kaçının (Ülkemizde ekmek aracılığıyla çok tuz alıyoruz. Ramazan pidesi de önemli bir tuz kaynağı olabilir).
6. Ramazan ayında verdiğiniz kiloları daha sonra almamaya çalışın.
7. Sigara içiyorsanız Ramazan ayını sigara bırakmak için kullanabilirsiniz.
8. Aşırı alkol alıyorsanız Ramazan ayını alkolün zararlı etkilerinden korunmak için kullanabilirsiniz.
9. Eşlik eden başka hastalıklarınız (şeker hastalığı, böbrek yetmezliği vb.) varsa oruç tutmak için ısrar etmeyin.
10. İftardan sonra egzersiz yapmaya çalışın...

Competition will be over traffic insurances

Auto insurance premiums have the biggest share in premium production in Turkey. Insurance penetration is as high as 80 per cent in Compulsory Traffic Insurance (Zorunlu Trafik Sigortası). A total of 13.2 million vehicles out of 16.9 million were insured at the end of 2012. The insurance rate is higher in Istanbul with 92 per cent comparing to other cities. Compulsory Traffic Insurance covers the cost of damage of the other vehicle in the event of a road traffic accident. Insurance companies insure the legal responsibility of vehicle owners up to the limit set by the Highway Traffic Code regarding material damage,



deaths and injuries. Thereby the damage caused by drivers in traffic is compensated by the insurer up to the limit. The limits are usually defined by the regulatory body. The premiums of Compulsory Traffic Insurance have risen by 10 per cent since

1st of January. Furthermore, insurance companies will be able to define premium prices freely from 1 January 2014. This legislation gives a sign of a new competition over traffic insurances. The price competition has been over auto insurances for years. It is, however, expected that traffic insurance will take the priority in price competition with the new price policy. In fact, insurance companies have already started to improve new products with additional guarantees to attract vehicle owners. Among those some companies give third party liability insurance or some free assistance services offer to their customers.

“We guaranteed minimum loss”

Yemeksepeti is a web portal where you can find nearest restaurants and order food



online. It is a popular way of ordering food without time and place restrictions. In fact it enables customers to order online 7 days and 24 hours while it offers restaurants a new marketing channel and find new customers. It's a win-win situation. Now it operates in 47 cities and Northern Cyprus. It also covers more than 8.000 restaurants and employs 250 employees. Nevzat Aydın, co-founder and CEO of Yemeksepeti.com, said that they take 60.000 orders on average and serve 165.000 customers each day. He said that people usually prefer to use Yemeksepeti.com in big cities where student population is higher than others. Among those İstanbul, Ankara and İzmir have the biggest share of customers.

The system operates very simple and it is enough to enter your address in the system to use it.

Aydın says that the data is the most valuable asset of Yemeksepeti.com. Therefore it is protected against any accident by using replicated servers and fire insurance. Referring to insurance, Aydın said, “In case of an possible accident we have a guarantee to overcome it with a minimum loss”.

Yemeksepeti.com is founded in 2001. The company operates portals that bring together consumers and restaurants and enables consumers to order food online both in Turkey and in UAE (www.foodonclick.com).

Even Bond is protected by him

He is the only insurer in Turkey who insures famous movies and movie stars such as new James Bond, Daniel Graig, and Jackie Chan. In fact, the latest James Bond movie Skyfall was insured by his insurance agency, SPA Insurance Agency of Axa Sigorta. He insured full cast and crew of the movie against accidents for 400 million TRL. Although he make a loss in recent years, Ertan Çelikkol, owner of SPA Insurance Agency, does not

make compromises from his preciseness. Probably that is why he is the only movie and tv-serial insurer who has been able to work actively for almost a quarter century. He says movie insurance requires the knowledge in the field and active observation. Çelikkol is an amateur photographer and short-movie director. So he knows very well the risks that film-producers' may encounter and what kind of insurances they need. Now



he gives insurance against accidents about digital movies, extra expenses, film sets and costumes, the producer's loss and adverse weather conditions. Until now, he paid the biggest compensations to 3 movies: Neşeli Hayat (234.900 TRL) in 2009, Hayal Kurma Dersleri (105.000 TRL) in 1999 and Balalayka (101.140 TRL) in 2000.

The sale was approved

The sale of Yapı Kredi Sigorta to Allianz SE has been approved by the Turkish regulatory and the supervisory authorities. Allianz SE, Europe's biggest insurer, bought Turkey's Yapı Kredi Sigorta for 684 million euros (\$879 million) to expand in fast-growing Turkish insurance market. With this merger, German insurer Allianz SE will have a total of 1.2 billion euros premium production, more than 2 billion euros assets and more than 2,500 employees. The deal also covers a bancassurance deal with Yapı Kredi Bank for 15 years. After the deal, Allianz will displace Axa as Turkey's biggest insurance company in an industry where premiums grew 16 per cent to 17.1 billion



liras (\$9.4 billion) in 2012, according to figures published by the Insurance Association of Turkey.

On the other hand, Solmaz Altın became the new CEO of Allianz Turkey on July 1 following the approval. He is now also head of the Turkish P&C and life insurer of Yapı Kredi and its pensions business. Altın (39) was born in Krefeld, Germany, from Turkish parents. He completed his banking management and economics education in Germany and Australia. After a series of positions in the banking and consultancy sector in Germany, Asia and Australia, he joined Allianz Turkey in 2009, as Chief Risk Officer.



Turkey's biggest boutique fair

Trio Exhibition Management, an international fair organizer, is organising Turkey's first and only Disaster Management Exhibition. It aims to raise the awareness about disasters and to introduce producers to aid associations. It targets non-profit aid organisations and public corporations and therefore it is different from classical fairs that usually serves directly to customers. Second Disaster Management Exhibition will be organised in 28 and 30 August 2013 in Istanbul Expo Centre. Mustafa Cingöz, Chairman of Trio Exhibition Management, says that Turkey is more successful in search and rescue operations as well as after-disaster services such as building field hospitals. Having said that each pavilion of the fair is insured against accidents, Cingöz believes that risk management and insurance is inseparable from disaster management. Therefore he invites insurance companies to the Disaster Management Exhibition.

“Foreigners’ appetite is not like 3 years ago”

In a time when insurance companies make loss, Recai Dalaş, General Manager of Sompo Japan Sigorta, said “We are not the only profitable company in Turkey but in the World”. He believes that this success is a result of Sompo’s stability and position in the market. Having said that 2012 was an historical year for Sompo Japan, Dalaş said, “We try to do our best to bring the company to a better level in a stable line instead of continuously growth”.

Sompo Japan cancelled its bid for Yapı Kredi Sigorta in the last phase but now interested in Acıbadem Sigorta. “Our shareholders are very interested in this company and serious. They are pleased with their

investment in Turkey. They want more growth. That is why I think there is a high possibility for a deal with Acıbadem Sigorta” Dalaş said. On the other hand he pointed out foreign investors’ approach by saying, “They are still interested in. However there are not many choices. Foreigners’ appetite is not like 3 years ago. The reason is the sectors’ profitability problems.”

Sompo Japan is one of the Japanese Insurance industry’s oldest companies and the world’s 4th leading companies in the insurance market. Fiba Insurance’s shares



Recai Dalaş

were bought by Sompo Japan Insurance Inc. in 2010 and Fiba insurance title has been changed as Sompo Japan Sigorta A.Ş. in 2011.

Insurers take cautious stance on Turkey

Taksim Gezi Park protests have also reflected on global political risk insurance market. As it is known after the trees were torn up under a government redevelopment plan, the protests have widened into a broader demonstration against Erdogan’s administration. According to Commercial Risk Europe, political risk insurers have responded to the protests in Turkey by holding back cover as they wait to see how events pan out.

Political risk analysts at Control Risks argue that the protests increase uncertainty over the country’s future leadership, with a knock-on effect on the business environment. Erdogan’s plans to amend the constitution and create an executive presidency, which he would hope to win in 2014, look unlikely to be realised and may



affect the government’s stable policy platform, it said.

“In the past, the political risk view of Turkey was relatively benign. It is a secular society but there has been an increasing influence from Islamists, and recent events highlight rising levels of political risk,” said Andrew van den Born, Executive Director in Willis’ Political and Trade Credit Risks division. “This is a crisis for Erdogan, undoubtedly,

but not an insurmountable one,” said Control Risk in a recent update. However, the protests have given voice to a significant movement that feels marginalised by Erdogan’s term in office, it added. According to Van den Born, uncertainty will have implications for foreign direct investment, upon which Turkey has come to rely. “The events in Turkey are already affecting investor confidence,”

he said. Political risk insurers are also being more cautious in their approach to Turkey, said Van den Born. “Insurers want to see how events will unfold before they offer further political risk cover. The market is still open for payment risk, but terrorism and political violence is not available at the moment. It’s not a question of price, but of appetite,” he said.



Bireysel emeklilik nereye gidiyor?

Sahi BES'te neler oluyor? Mevzuat değişiklikleri, reklamlar, devlet katkısı, BES'teki birikimlerin tasarruflara olan olumlu etkisi ve tam gaz giden pazarlama faaliyetlerine göre sektörün durumu nedir? **Sinan Metin** / BES Uzmanı

Rakamların diline göre 2012 sonunu yaklaşık 20,3 milyar TL fon tutarı ve 3,1 milyon katılımcı ile kapatan sektör; yukarıdaki faaliyetlerin etkisi ile 2013 geçen temmuz ayında fon tutarında 23 milyar TL'ye ve katılımcı sayısında da 3,7 milyona ulaşmış durumda. Sektör 2013 yılının ilk altı ayında katılımcı sayısını yaklaşık yüzde 13 ve fon tutarını da yaklaşık yüzde 19 artırmış. Artış oranlarını hafife almamak gerekli. Bu yazıda bu rakamları küçümsemek ya da hafife almak niyetinde değilim. Ancak bilinen ve sıradan bir bakış açısı ile yetinmek niyetinde hiç değilim. Paylaşmak ve üzerinde düşünülmesini istediğim bazı samimi sorularım olacak. Buyurun:

- Sektör yukarıdaki artış oranlarını kaç yıl daha aynı seviyede tutabilir? Önümüzdeki 7 yılda yani 2020'de katılımcı sayısını 10 milyona ve fon büyüklüğünü 100 milyar TL'ye çıkarmak mümkün müdür? Peki nasıl?
- Sektör emeklilik şirketi kurarken yapılan fizibilite raporlarında olduğu gibi karlılık hesaplarını hesaplandığı sürede tutturabilmekte midir? Şirketler başabaş noktasından ne kadar sapmışlardır?
- Emeklilik şirketinin sermayedarları karı bekleme konusunda ne kadar sabırlı? Fiili olarak on yılını tamamlamak üzere olan BES için sabır sınırı aşılmış mıdır?
- Sektörde emeklilik şirketlerinin özellikle karlılık ve dağıtım kanalı açısından kafalarının karışık olduğu gözlemleniyor. Hatta bazı şirketler sektörde pasif kalmayı tercih ettiler. Bazı şirketlerin önümüzdeki yıllarda birleşmelere göz kırptığı, sektörden ayrılma ve lisans satışı için ajanda tuttukları piyasada konuşuluyor. Bu düşünceler yola kimin devam edeceği ve 2020'yi hangi şirketlerin göreceği varsayımlarına zemin olmaktadır. Sahi 2020'de kaç emeklilik şirketi olacak?
- BES'te tasarruf etme işi yapılan düzenlemelerle tamam gibi. Yatırım bacağı emeklilik yatırım fonlarında yapılan değişikliklerle çok iyi yolda.

2014'te daha güzel olacak. Emeklilik kısmında durum nedir? Ömür boyu emeklilik için yaş hususunda şirketlerle Hazine arasında anlaşma sağlanmış mıdır? Sektörde sistemden maaş alan 100 bin emekliyi ne zaman görürüz?

- Bir türlü yol alınamayan vakıf ve sandıklardaki birikimlerin BES'e aktarımı kanundaki süre sonuna kadar tamamlanabilecek mi?
- İşverenler neden BES'e ilgisiz kalıyorlar? Kanundaki teşvikler yetersiz olabilir mi? Asgari ücretle çalışan bir kişiyi sisteme dahil edebilmenin en kolay yolu işveren ödemeli planlar değil midir? Emeklilik şirketleri için pazar, işveren için sistemdeki avantajlar mı cazip gelmiyor?
- Bireysel emeklilik aracılığı artık bir meslek olarak kayda alınmışken; emeklilik şirketleri BES aracısına neden "şirketlerin hedeflerini tutturmak için istihdam edilen satıcı" gibi davranıyor? BES aracısı şirketin dönemsel hedefleri için çalışan personel midir yoksa portföyüne emekliliğe kadar hizmet sunan bir uzman mıdır?
- Katılımcıların sistemden ayrılmasından çok korkan sektör ileri gelenleri ayrılmaları azaltacak ve 6327 numaralı kanunda yer alan kısmi ayrılma hakkını neden aktifleştirmek istemiyor?
- Yüzlerce kişiyi istihdam eden ve binlerce kişiyi iş olanağı sağlayan emeklilik şirketleri niçin devlet tarafından teşvik edilmiyor? (Sigorta primi, vergi, elektrik, teknoloji kredileri vb...)
- Sistemde olan ve sistemin falsosunu arayarak sistemin dışında kalan katılımcılar tasarruf olayını ne zaman tüketimden daha önde tutacaklar? Sistemin açığını ve zayıf yönlerini aramaktan vazgeçip küçük tasarruflarıyla makroekonomiye ciddi katkı sağlayacaklarını ne zaman fark edecekler?
- Katılım bankalarının BES'e bir yerinden dahil olma arzusu sektöre istenen hareketliliği ve katkıyı sağlayabilecek mi?

Sektörde sistemden maaş alan 100 bin emekliyi ne zaman görürüz?

CPP iki yeni ürün geliştirdi, iki ödül aldı

‘Kart Koruma Programı’ ile Türkiye pazarına giren, ‘Kimliğim Güvende’ ile adından söz ettiren CPP, şimdi de cep telefonlarını sigortalamaya hazırlanıyor. Sırada internetten satış var. SmartLife360.com.tr’den sigorta ürünleri satışına yılbaşında başlanacak

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Hem bireylerin hem de banka ve sigorta şirketlerinin iş ortağı olarak 30 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren CPP, ‘akıllı yaşam’ın gereği olarak akıllı ürünler tasarlıyor. Bu ürünleri de sigorta şirketleri ve bankalar aracılığıyla müşterilerinin kullanımına sunuyor. Evet, tasarımı ve ortaya çıkarılması çok basit olmasa da alımı ve kullanımı oldukça kolay ve basit olan bu ürünler, ayda 10 lira gibi primlerle birçok büyük riske karşı teminatlar sunuyor. Kredi kartlarının kaybolma ve çalınma riskine karşı sunulan “Kart Koruma Planı” ve kimlik hırsızlığına karşı çıkarılan “Kimliğim Güvende”, CPP’nin müşteri ile en fazla buluşan ürünlerinden bazıları...

Elbette teknoloji geliştikçe ürünler de günün koşullarına göre geliyor. Bunun gibi günlük hayatımızı kolaylaştıracak birkaç ürün daha bugünlerde bizlerle buluşmaya hazır. Örnek mi? Şimdilik fazla detay vermeyelim ama cep telefonlarına güvence sunan yeni bir ürün bugün yarın vitrine çıkacak... CPP’nin yenilikleri bunlarla da sınırlı değil. Hayatı kolaylaştıran bu ürünlere artık internetten de ulaşılabilir. Bunun için gerekli çalışmalar tamamlanmak üzere.

CPP, dünya genelinde 2 bini aşkın çalışanıyla Avrupa, Kuzey Amerika ve Asya’da 15 ülkede, 7 gün 24 saat kesintisiz olarak 11 milyon müşteriye kendilerini güven içinde ve rahat hissetmelerini sağlayacak hizmetler sunuyor.

Güçlü iş ortaklarıyla yarattığı sinerji sayesinde yaşam destek pazarında hızla büyüyen CPP’nin, dünya çapında 150’den fazlası finans kurumu olmak üzere 300’ün üzerinde iş ortağı bulunuyor. Türkiye’deki faaliyetlerini 2007 yılından bu yana sürdüren CPP, güçlü bilgi birikimi ve tecrübesiyle 10 banka, 7 sigorta ve 1 asistans şirketi olmak üzere 18 iş ortağıyla birlikte 700 bini aşkın müşterisine, modern yaşamın karmaşık yönleriyle başa çıkma konusunda yardımcı oluyor. Bu sayımızda CPP Türkiye Genel Müdürü Selnur Güzel ile CPP’nin yeni ürünlerini ve gelecek planlarını konuştuk...

Ürünleriniz hangi ihtiyaçtan ortaya çıktı?

Selnur Güzel: Modern yaşamda hepimiz eskiye oranla daha hızlı bir tempoda yaşıyoruz. Daha fazla seyahat ediyor, daha fazla kart, daha fazla mobil teknoloji kullanıyoruz. Gerek iş gerekse özel hayatımızda günlük koşturmacanın içerisinde birilerinin bizi kendimizi güvende hissettirmesini, sunduğu hizmetlerle dünyanın her yerinde, 7 gün 24 saat bir telefon kadar yakınımda olmasını istiyoruz.

Nasıl yani, riskleri size havale etmemizi mi istiyorsunuz?

Evet, aynen öyle. Bu tür risklere karşı teminat alıp rahat olmak istiyoruz. Örneğin, Kart Koruma Planı ile kartlarınızın yetkisiz kullanımına karşı birçok güvencelere sahip olmanız mümkün. Sağladığı

teminatlarla, kartlarınızı yetkisiz kullanıma karşı güvence altına alan CPP Kart Koruma Planı, çalınma ya da kaybolma sonucu kartlarınızı iptal ettirmekle kalmıyor, uğradığınız zararı telafi ederek doğabilecek sıkıntılara karşı sizi daha özgür kılıyor.

Tüm bu hizmetlerden faydalanabilmek için ister Türkiye sınırları içinde, ister Avrupa’da, Amerika’da ya da dünyanın herhangi bir noktasında olun, cüzdanınızda bulunan tüm kartlarınızın çalınması, kaybolması ya da değerli eşyalarınızın gasp/kapkaç yoluyla başkalarının eline geçmesi durumunda tek bir numarayı arayarak anında destek alabiliyorsunuz.

Başka ne tür hizmetleriniz var?

CPP, kartlarınızı iptal ettirip yenilenmelerini sağlamakla kalmıyor, pasaport, ehliyet ve nüfus cüzdanı gibi kimliklerinizin yenilenme masraflarını da üstleniyor. Günlük hayatınıza kesintisiz devam edebilmemiz için acil nakit avansı da sunan Kart Koruma Planı, gasp/kapkaç gibi durumlarda cep telefonunuz ve üzerinizde bulunan değerli ziynet eşyalarınız için de teminatlar sunuyor. Ayrıca Türkiye’de ilk defa PIN ve Mobil NFC ile yapılan işlemleri de koruma altına alıyor. Dilerseniz 5 kişiye kadar ailenizi korumaya alabilirsiniz.

Yurtdışındaydınız... Yine bir ödül mü aldınız?

Evet, CPP Türkiye’yi temsilen Viyana’day-

dık. Çağrı Merkezi sektörünün uluslararası alandaki en önemli organizasyonu olan Contact Center World ‘ün düzenlediği yarışmadan iki ödülle dönmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Amerika, Asya Pasifik ve EMEA Bölgesi (Avrupa-Ortadoğu ve Afrika Bölgesi) var. Biz EMEA Bölgesi’nde yarıştık. İster banka, ister sigorta isterse teknoloji şirketi olsun çağrı merkezi hizmeti veren tüm şirketler katılabiliyor. Her yıl Kasım ayında yarışma kategorileri açıklanıyor. Bu sene içinde EMEA bölgesi için Türkiye’den de pek çok sayıda banka çağrı merkezinin bulunduğu 1.500 kadar başvuru vardı. Biz de ‘En İyi Çağrı Merkezi dizaynı’ dalında 2. ve ‘En iyi Çağrı Merkezi Yöneticisi’ dalında ise 3. olarak ödül almaya layık görüldük.

Yani çağrı merkezinizle o kadar iddialısınız...

Evet. Böyle uluslararası platformlarda ödül almak bizim için bir prestij. Biz yapabileceğimiz en iyi çağrı merkezi dizaynını yaptığımızı düşündüğümüz için bu alana başvuru yaptık. Bizim çağrı merkezimiz insan odaklı; içerisinde yer alan her şey müşteri ve çalışan odaklı. Nida Kule gibi İstanbul’un en prestiji ve ulaşımı kolay bir lokasyonunda kurduk. Yarıştığımız kategori çok ilginçti. Portekiz’de deniz kenarında kurulu ve çalışanlarına özel plajı olan bir çağrı merkezi şirketi vardı. Bu şirket birinci olunca biz de bu alanda “En İyi Çağrı Merkezi Dizaynı” dalında ikincilik ödülünü aldık. Birçok büyük şirketi ise geride bıraktık.. Örnek bir çağrı merkezi kurduğumuz bu ödülle de tescillenmiş oldu.

Bu yıl ayrıca, Great Place to Work Institute® tarafından “Türkiye’nin En İyi İşverenleri 2013 araştırmasında ilk 12 şirket arasına girerek ödüllendirildik. “Çalışanların En Çok Tercih Ettiği bir şirket” olarak bunun uluslararası bir kuruluş tara-

“CPP, kartlarınızı iptal ettirip yenilenmelerini sağlamakla kalmıyor, pasaport, ehliyet ve nüfus cüzdanı gibi kimliklerinizin yenilenme masraflarını da üstleniyor.”
Selnur Güzel



fından tescillenmesi bizim için büyük bir prestij ve mutluluk oldu..

Telekom dünyasına özel ürünler geliştirecektiniz. Çalışmalar ne aşamada?

Bu alanda çalışmalarımız sürüyor. Türkiye’nin önde gelen GSM operatörlerinden biri ile birlikte güzel bir hizmet sunacağız. Hem telekom dünyasındaki gelişmeleri hem de Kart Koruma Planı’nı bir araya getirecek değişik, inovatif bir hizmet olacağını düşünüyoruz. Aslında hep bir Kart Koruma Planı ürünü şirketi gibi anılıyor ama bu artık değişiyor. Bahsettiklerimiz yeni ürünlerimizden

birkaçı... Ayrıca Kart Koruma Planı ürünü çok farklı şekilde dizayn edilip farklı özellikler kazandırılabilir. Örneğin iki ay önce başlayan, ING Bank ile bir ürün geliştirerek “Seyahatim Güvende Paketi” ürününü müşterilerle buluşturduk.. Standard Kart Koruma Planı ürünümüze yeni özellikler ekledik. Ne olabilir? Örneğin bu ürün ile kişiler acil nedenlerden kaynaklanan uçak bileti ertelemeleri ile ilgili güvence altına alınırken yine yurt içinde ve yurt dışında tek bir numara ile kart ve cüzdan desteğinin yanı sıra gasp ve kapkaç gibi durumlarda cep telefonu ve ziynet eşyaları ile birlikte, PIN ve Mobil NFC ile yapıla-

cak işlemlerde de tam bir koruma altında olacaklar.ING Bank'ın Pegasus kredi kartına özel böyle bir ürün geliştirdik. Böylece seyahat segmentindeki özel müşterilerine de ulaşmış oluyoruz.

Kart Koruma Planı öyle bir ürün ki, sektörler ve şirketlere göre de farklılaştırılmak suretiyle uygulanabiliyor. Örneğin, bankaların KOBİ müşterileri için ayrı bir segment olarak uyarlanabiliyor. Şimdi seyahat de ayrı bir segment oldu. Ürüne bulunduğu segmente özel belirli özellikler katmak suretiyle sürekli geliştiriyoruz

Şubesiz bankacılıkla ilgili ürünleriniz de vardı...

Evet, şubesiz bankacılık teminatı üzerine kurulu bir ürünümüz var. İster ATM olsun ister internet bankacılığı tüm şifrelerinizi koruyan bir ürün. Tüm alternatif dağıtım kanallarında geçerli olan bir ödeme teminatı. Bu tür beklenmedik durumlarda zararınızdan banka sorumlulu olmuyor ama biz buna teminat veriyoruz.

Başka yeni ürünleriniz olacak mı?

Ana hatlarıyla cep telefonu koruma sigortasına gireceğiz. Herkesin yapmak istediği ama zor olan bir alanda içerikli bir ürün çıkaracağız. Türkiye'de bir cep telefonunu ortalama 1, en fazla 2 yıl kullanılıyor ve çok hasar oluyor. Örneğin, hırsızlık ya da kaybolma ile birlikte cihaz kırılması teminatı da vereceğiz. Ayda en fazla cihaz bedelinize göre 5 ila 15 lira arasında prim ödeyerek böyle bir teminat alabileceksiniz. Düşük primli mikro sigorta ürünü olacak. Bu ürünü bankalardan da satacağız. Mobil veri güvenliğiyle ilgili koruma unsurları içeren ürünler de geliştireceğiz.

Bu ürün cep telefonu bayilerinden de satılabilecek mi?

Cep telefonu bayileri sigorta acentesi olmadığı için sigorta ürünü satamıyor. Ya



"Ürünlerimizi dijital dünyaya taşıyarak iş ortaklarımızın alternatif dağıtım kanallarına entegre olmak istiyoruz." Selnur Güzel

talep toplama yöntemiyle sonradan çağrı merkezi aracılığı ile satılır ya da prim fiyata yansıtılıp satan şirket alıcıya bu ürünü hediye eder. Bu sebeple, mevzuata tam uyumlu olarak , CPP Sigorta satış kanalları üzerinden doğrudan satış yapmak öncelikli hedefimiz olacak .

Kimlik koruma ürününüze ilgi nasıl?

Kart Koruma programı bizim ana ürünümüzdü. Ancak onun üzerine geliştirdiğimiz ve kişilerin hem gerçek hem de dijital dünyadaki kimliklerini koruma altına almayı amaçlayan Kimliğim Güvende ürünümüze baktığımızda son derece güzel bir satışa dönüşüm oranı grafiği sergilediğini görüyoruz.Biz bu ürünü çıkarırken çok heyecanlandık. Ama sonuçtan son derece memnunuz.. Çünkü müşteri artık klasik ferdi kaza unsurları içeren sigorta ürünlerinden bıktı. Ürün de değişik servis öğeleri içerince ve farklı olunca satılıyor. Ayrıca bizim insanımız dijital dünyaya meraklı, bu ürün özellikle dijital dünyadaki müşterilerin ilgisini çok çeken bir ürün oldu.

İnternette sigorta ürünleri satacağımızı öğrendik. Bu doğru mu?

Yılın son çeyreğine yetiştirmeyi planladığımız bir çalışma yürütüyoruz. Doğrudan satış yapacak bir internet portalımız olacak. Butik ürünler olduğu için kendi ürünlerimizi Akıllı Yaşam Platformu adı altında yeni dijital platformumuz üzerinden satacağız. SmartLife360 adı altında bir portal kuruyoruz. Almanya, Hindistan ve Türkiye aynı anda bu platformu kullanan ülkeler olacak. Almanya pilot ülke oldu. Yılın son çeyreğinde bütün ürünlerimizi satacağımız kendi platfor-

mumuz olacak ve her zaman olduğu gibi ana iş ortağımız olan bir sigorta şirketi ile beraber hizmet vereceğiz

Kimliğim Güvende ya da mobil cihaz sigortaları gerçekten önemli ürünler. Hepsinde bir servis özelliği var ve kolay kopyalanabilir ürünler değil. Mobil ödeme ürünlerinin servis özellikleri de olacak. Ürünleriyle, iş ortaklarıyla, çağrı merkeziyle örnek bir şirket olacağız.

CPP'nin global büyüme stratejisi nasıl?

Gelişmiş ülkelere bakıldığında, ABD'yi ayrı bir yere koyarsak, kart ve mobil teknoloji alanlarında Türkiye çok iyi durumda. Çünkü ödeme sistemlerinde çok iyi bir konumdayız. Teknoloji uygulamalarımız çok gelişmiş, ülkemiz artık krizlere daha dayanıklı ve Türkiye pazarı büyümeye çok elverişli. CPP Grubu içinde ise özel öneme sahip ülkelere biriyiz. Özellikle bankacılık ve telekomünikasyonda gelişen ülkeler arasında önemli bir yere sahibiz. Brezilya ve Meksika da benzer bir görüntüye sahip. Dünyaya bakıldığında bu üç ülkeyle birlikte bir de Hindistan var. Her ne kadar ana şirketimiz İngiltere'de olsa da orada pazar doyd. Çok gelişmiş pazarlarda regülasyonlar her geçen gün zorlaşıyor. Artık oralarda telesatış/pazarlama eskisi kadar rahat yapılamıyor. Almanya'da dış arama yasaklandı. Ancak müşteri sizi ararsa ürün satabiliyorsunuz. Biz de buradan hareketle, önümüzdeki dönemlerde daha çok dijital platformlara yatırım yapmayı ve yeni sektör, ürün ve kanal çeşitlilikleri ile hayatın her alanında müşterilerine hizmet veren bir CPP için çalışmalarımıza hızla devam edeceğiz.

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



2013, BES'in en uzun yılı!

Getiri üzerinden BES katılımcılarında beklenti yaratmanın iyi bir fikir olmadığı son birkaç ay içerisinde ortaya çıktı!

Dalkan Delican / BES Uzmanı

BES'in 2013'ten itibaren yeniden yapılandırılması birçok sonuç doğurdu. En önemlisi BES'te hala önemli bir potansiyel olduğunu gördük. Sadece Mayıs ayı katılımı 2012 yılı toplam katılımına ulaştı.

2013 öncesi uygulamada devlet desteği vergi indirimindeydi, katkı payı ödeyenler vergisel avantajla ödeme yaptıkları ay daha az vergi öderdi. Diğer bir deyişle katkı payı ödedikleri kadar, gelirleri vergilendirilmezdi. Böylece ödeme yapıldığı ay gelirleri artardı. Ve katılımcılar genelde bu vergi farkını da harcardı! Yeni BES'te ise vergi avantajının yerini doğrudan devlet katkısı aldı. BES'e ödenen tutarlara yüzde 25 devlet desteği geldi, doğal olarak vergi indirme usulü kaldırıldı. Artık BES'e katkı payı ödediği için kimsenin geliri artmıyor, ama katılım önceki yıllarla karşılaştırıldığında muazzam...

Devlet Katkısının yüzde 100'üne hak kazanmak için en az on yıl, en erken 57 yaşında ayrılmak gerekmesine rağmen sonuçlar böyle! Önceki usulde o ay fark net gelirden gözükmeye rağmen bu derece tesir etmemişti!

Tabi eski usul toplumun tamamını kapsamıyordu. Vergi vermeyenlerin vergiden indirim yapabilme şansı yoktu! Ayrıca ne kadar yüksek vergi oranında mükellefseniz eski sistemde o derece BES'ten avantaj sağlıyordunuz. Devlet Katkılı sistemde artık herkes eşit düzeyde... Kimse kimseden daha az, daha çok yararlanmıyor. 18 yaşından büyük olmak yeterli. Vergi mükellefi olup olmadığınıza kimse bakmıyor! Neredeyse sektörün tüm kesimleri var gücüyle çalışırken, bir yandan da ne olup bittiğini anlamaya çalışıyor! Radikal kararlar alınıyor. Teknoloji de BES'e önemli bir ivme katıyor. 2013 yılı BES'in temposu en yüksek yılı olacak gibi gözüküyor. Bu tempo içerisinde neler olup bittiğini sağlıklı bir şekilde



anlamak, stratejik kararlar vermek gerçekten zor. Tüm bunlara rağmen, katılımcı adaylarını BES'e girmeye ikna etmek artık çok daha kolay... Katılımcıların da motivasyonu yüksek. Yeni BES'in katılımcılar için son derece ilgi çekici olduğu anlaşılıyor.

Nelere dikkat etmeli?

Tempo devam ederken, bir yandan da katılımcının sürekliliğini, motivasyonunu sevk ve idare etmek de gerekecek. Katılımcıların beklentileri BES'teki büyümenin devam etmesi açısından önemli. Getiri üzerinden BES katılımcılarında beklenti yaratmanın iyi bir fikir olmadığı son birkaç ay içerisinde ortaya çıktı!

BES'e dahil olanların yüksek getiri elde edeceğini iddia etmek, kısa vadeli skorlar için, uzun vadeli başarıları göz ardı etmek demek! BES'te daha yüksek beklenti yaratmaya gerek yok. Zaten son yapılanma bile katılımcılar için yeterli! Yüzde 25 Devlet Katkısı'nın üzerine başka hiçbir şey söylenmese dahi tatmin edici!

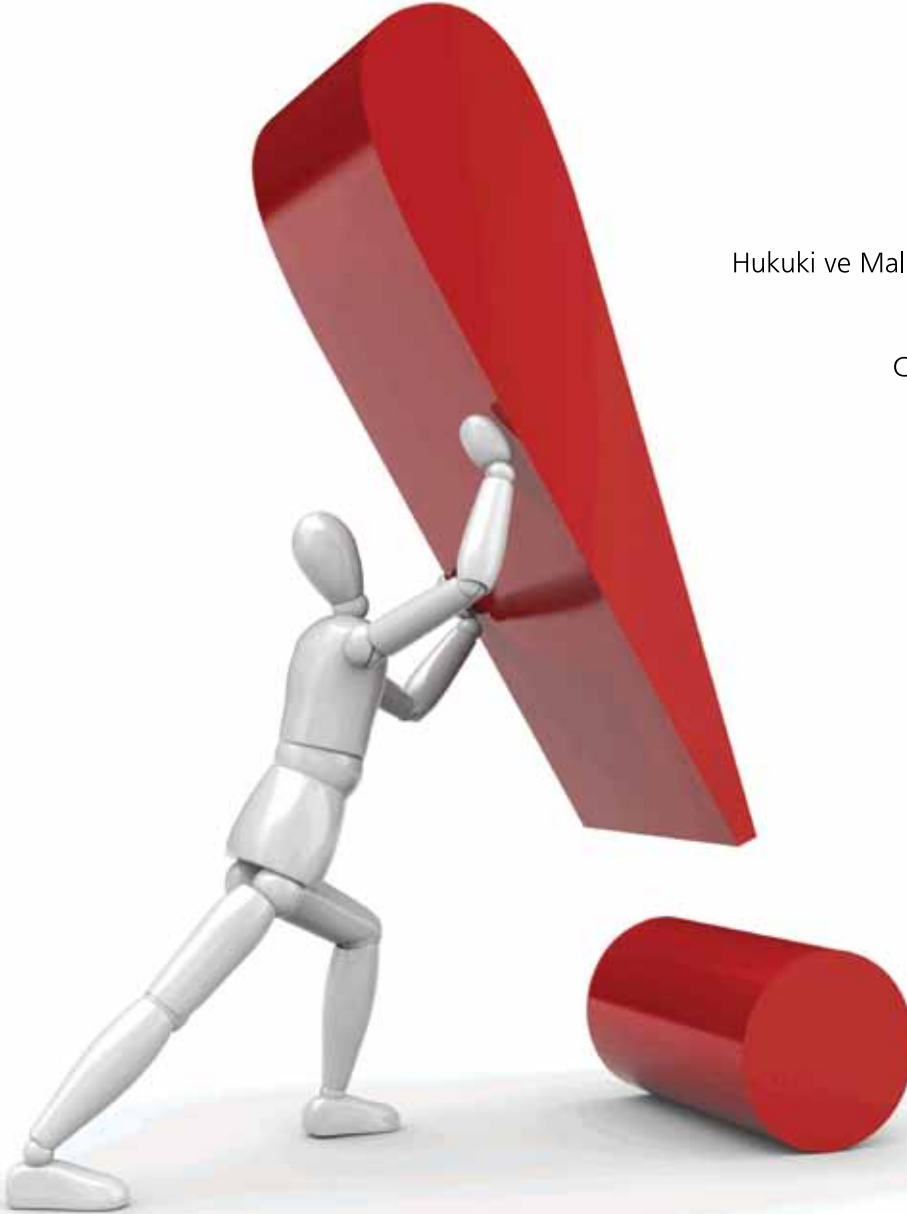
Katılımcı nazarında uzun vadeli memnuniyet için, beklentiyi yükseltmeden var olanla yürümek en doğrusu olacak. Daha iyisi için katılımcıların biraz daha beklemesi menfaatlerine olacak!

Eylül 2013'te görüşmek üzere...

Katılımcı adaylarını BES'e girmeye ikna etmek artık çok kolay...

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.

Türkiye'nin en butik fuarcısı

Türkiye'nin tek Afet Yönetimi Fuarı'nın ikincisi 28 Ağustos'ta yapılıyor. Trio İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Cingöz, sigortanın afetle mücadeledeki önemini vurguluyor... Serap Sürmeli / ssurmeli@finansgundem.com



Trio İstanbul Fuar Yapım, Türkiye'nin ilk ve tek "IDME Afet Yönetimi Fuarı"nı düzenliyor. Bu yıl ikincisi düzenlenen fuarın amacı, afetlere yönelik bilinci artırmak olduğu kadar bu alandaki yardım kuruluşları ile üreticileri buluşturmak.

Afet Yönetimi Fuarı, kamu ve kâr amacı gütmeyen kuruluşları hedeflediği için klasik fuarlardan biraz farklı. Çünkü buradaki tüketiciler kamu ya da özel yardım kuruluşları. Nitekim fuara katılanlar arasında kısa adları AKA, AKORD, GEA, AKUT, TRAC, LİDAM, NESAR, ACAD gibi yardım kuruluşlarının yanı sıra Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve İTÜ Afet Yönetimi Uygulama Araştırma Merkezi gibi afet yönetimine birebir müdahil olan kurumlar bulunuyor. IDME Afet Yönetimi Fuarı, 45 katılımcı ve 14 sivil toplum kuruluşu tarafından destekleniyor. Trio İstanbul Fuar Yapım Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Cingöz, afet yönetiminin gittikçe önem kazandığına işaret ediyor.

2007 yılı mart ayında kurulan Trio İstanbul Fuar Yapım, yurtdışı fuarcılık alanında bugüne kadar 40'tan fazla ülkede 1000'den fazla fuar düzenledi. "Bu veri bizim için çok önemli. Bunlar arasında Afrika ülkeleri de

var, ABD de var, Avrupa da... Gerek dünyada gerek Türkiye'de önemli fuarlara imza attık" diyen Cingöz, IDME Afet Yönetimi Fuarı'nın yakın coğrafyada da alanında tek olduğunu vurguluyor. Cingöz, böyle bir fuar düzenlemelerinin sebebini ise şöyle açıklıyor:

"Biz afetten çok mustarip olan bir ülkeyiz. Aynı zamanda bu konuda en duyarlı milletlerdeniz. Yani afetin sadece bizde yaşanması şart değil; dünyanın neresinde olursa olsun oraya koşarız. Bu alanda bir boşluk vardı, konunun taraflarının bir araya geldiği bir platform yoktu. İlk fuarımızı Kasım 2012'de yaptık. Bu fuar çok önemli bir kitleyi harekete geçirdi, 22 ülkeden heyet ağırladı. Bu yıl ise fuarımıza 40 ülkeden resmi ve yardım kurumlarının katılmasını bekliyoruz." Bu yılki katılımcılar arasında Birleşmiş Milletler'in insani yardım kuruluşu OCHA, Gıda Programı (OIC) ve uluslararası arama kurtarma danışma grubu INSARAG gibi kurumlar da dikkat çekiyor.

Geçen yıl 11 bakan, bir ülkeden başbakan yardımcısı, meclis başkanı ve çok sayıda belediye başkanı ağırladıklarını söyleyen Cingöz, "Milletlerin afet algısı çok farklı. Mesela Amerikalıyla konuşuyorsunuz, afet deyince aklına kasırga geliyor. Asyalı ile

konusuyorsunuz deprem, Afrikalıyla konuşuyorsunuz kıtlık, açlık geliyor" diyor.

"Afet sonrasında başarılıyız"

Afetlerde arama ve kurtarma malzemelerinin genellikle yurtdışından alındığını hatırlatan Mustafa Cingöz, fuar katılımcılarının büyük kısmının Türkiye'den olduğunu ve ithalatçı olduklarını anlatıyor. Türkiye'nin de sahra hastaneleri gibi belli başlı sektörlerde üretici olduğunu söyleyen Cingöz, afet yönetimiyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Afet yönetimi; öncesi, afet sırası ve sonrası olmak üzere üçe ayrılıyor. Afet öncesi yönetim ciddi yatırım ve erken uyarı sistemi gerektiriyor. Türkiye dahil pek çok ülkede bu sistemlerin henüz başarılı bir şekilde uygulandığını söylemek mümkün değil. Türkiye, özellikle arama kurtarma ve afet sonrasında başarılı bir yönetim sergiliyor. İnsani yardım ve arama kurtarma ekipleri anlamında dünyanın en iyilerindeniz. Ancak kullandığımız ekipman anlamında ithalatçı konumdayız. Afet sonrasında yönetiminde de başarılıyız. Neticede ilk 72 saatte kurtarılmış insanlar için yaşam alanlarının oluşturulması lazım. İşte burada çok başarılıyız. Öncelikle iyi bir çadır

üreticisiyiz. Tüm Avrupa'nın ve dünyanın prefabrik konut üreticilerinden biriyiz. Sahada tıbbi yardım sağlayabilen sahra hastaneleri anlamında da çok iyiyiz. İnsani yardım kuruluşları ve donanım anlamında çok başarılıyız."

Mustafa Cingöz, bu noktada Kızılay'ın yanı sıra Başbakanlık'a bağlı Afet ve Acil Durum Başkanlığı'nın, AKUT gibi çeşitli sivil toplum kurumlarını başarılı kurumlara örnek veriyor. Cingöz, fuarın da stratejik ortaklarından olan Kimse Yok mu Derneği'nin 48 ülkede ofisiyle hizmet verdiğini hatırlatıyor. IDME Afet Yönetimi Fuarı, geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Başbakanlık Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı AFAD, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı'nın desteğiyle kapılarını açacak. Kimse Yok mu Derneği'nin stratejik ortak olarak yine yer aldığı fuar, İngiltere merkezli El Khair Foundation'ın ana sponsorluğunda ve AKUT, GEA, Lidam, Nesar gibi yerli yabancı 18 farklı sivil toplum kuruluşunun desteğiyle gerçekleşecek.

"Aslında afetle mücadele, özünde kamunun ve STK'ların işi. Kimse 2 odalı bir deprem çadırı alayım ne olur ne olmaz demez" diyen Cingöz, fuarın asıl amacının afetle mücadelede yer alan tarafları buluşturmak olduğunu vurguluyor. Afet Yönetimi Fuarı bu yıl 28-30 Ağustos 2013 tarihlerinde düzenlenecek.

Fuar, hırsızlığa karşı sigortalı

Konu afet olunca şüphesiz sigorta da bunun ayrılmaz bir parçası oluyor. Afetlerin milyar dolarlık zararlara yol açtığına işaret eden Cingöz, afetlerle sigortanın çok yakından ilişkili olduğunu şöyle açıklıyor:

"İnsanlar afetlere karşı hem kendi canlarını hem de mallarını sigortalatmak istiyor. Bu haklı bir refleks. Hepimiz hayatımızı, evimizi, ailemizi, işimizi korumak istiyoruz. Bir afetin bugüne kadar dişimizle, tırnağımızla biriktirdiğimiz değerleri alıp götür-

mesini istemiyoruz."

Sigorta şirketlerinin de Afet Yönetimi Fuarı'na ilgi gösterdiklerini söyleyen Cingöz, "Sigorta şirketlerinin fuarımızda stant açmasını çok diliyorum. DASK'la spon-sorluk için görüşüyoruz. Bu bizim için çok önemli. Sigorta şirketlerinin de yeterli ilgiyi göstereceklerini düşünüyoruz. Biz çalışıyoruz ama onları da bekliyoruz" diyor.

Mustafa Cingöz, Trio Uluslararası Fuarcılık'ın sigortaya akışını ise şöyle anlatıyor: "Yasa gereği fuar alanlarında sigorta yaptırmak zorundayız. Fuarın açılışından kapanışına kadar olan zaman içerisinde hırsızlığa ya da mallara zarar verebilecek dış etkilere karşı fuarın içindekileri sigortalıyoruz. Geçen yıl fuar alanında tek bir hollün içerisinde 3 milyon dolarlık mal vardı. Fuar süresince bunları bırakıp gidiyoruz. Şirketler de kendi adlarına stant alanlarını zaten mücbir sebeplerle sigortalatıyor."

Butik fuarlarla markalaşacak

Mustafa Cingöz, deneyimli bir fuarcı. Türkiye'de fuarcılığın tohumları atılmaya başladığı 1990'lı yıllardan itibaren bu işle uğraşıyor. Cingöz, mevcut fuarcılık işini bir Alman firmaya sattıktan sonra 2012 yılında Trio İstanbul ile Türkiye'ye dönmüş ve butik anlamda şimdiden üç fuara imza atmış. Önümüzdeki ekim ayında düzenlenecek içecek fuarı Beverage İstanbul ile yine ilki düzenlenecek çay fuarı Global Tea Expo ve Küresel Çay Forum'u Trio İstanbul'un ilkle-rinden olacak. "Çay bizim için stratejik bir sektör" diyor Cingöz ve şöyle ekliyor: "Türkiye'nin temel sorunlarından biri dünya markaları üretmek. Girişimcinin markasından ziyade ülkenin markasını ortaya koyabilmek önemli. Türk çayı bu anlamda en değerli ürünlerimizden biri. Hızlı olarak markaya dönüştürebileceğimiz bir değer." Global Tea Expo, 10-12 Ekim 2013 tarihlerinde, çay sektörünün tüm bileşenlerini bir araya getirmeyi hedefliyor. Fuara paralel



Mustafa Cingöz

Alman'a sattı, İngiltere'de 'sürgün'e gitti, 'afet'le döndü

Mustafa Cingöz'ün fuarcılığa ilgili ilk girişimi çocuk yaşlarında olmuş. 18 yaşını doldurmadığı için ticaret odası şirket kuruluşunu onaylamayınca iş hayatına reklamcılıkla atılmış. İlk fuar deneyimini ise Mısır'da yaşamış. Cingöz, Eurasia markasıyla 2006 yılına kadar Türkiye'nin en önemli sanayi fuarlarından bazılarında imza atmış. 2006 yılında fuarcılık işinden çekilmiş. Çünkü şirketi, bir Alman grup tarafından tüm markalarla birlikte satın alınmış. Rekabet Kurulu, Mustafa Cingöz'ün fuarcılık alanında Türkiye'de 5 yıl faaliyet göstermemesi şartıyla bu satışa onay vermiş. O da bunun üzerine fuarcılık faaliyetlerine İngiltere'de devam etmiş. 5 yıllık faaliyet kısıtlaması süresi 2012'de bitince de IDME Afet Yönetimi Fuarı'yla Türkiye'ye geri dönmüş.

olarak küresel çay forumu da düzenlenecek. "Fuarcılıkta ya gerçekten küresel hedefler koyacaksınız ya da bizim gibi butik işlere yöneleceksiniz" diyen Cingöz, Türkiye'de 130 adet firmanın yurtiçinde fuar düzenleme yetki belgesine sahip olduğunu ancak aktif olarak çalışan firma sayısının 40'ı geçmediğini söylüyor. Cingöz, fuarcılıktaki hedeflerini ise şöyle aktarıyor: "2014 yılına kadar fuar sayımızı 5'e çıkarmak istiyoruz. Kendimize bir büyüme stratejisi belirledik. Bu da 2023 yılına kadar Türkiye'nin hizmetine 10 tane marka fuar sunmak. Bunların çoğu yine butik olacak. Yine çoğu için ilk ve tek diyebileceğiz."



Nakliyat sigortasıyla ilgili merak ettikleriniz (2)

Emtiyayı kapalı kapta teslim aldığınız için hasarı görme olasılığınız yoksa ne yapmanız gerekir? Ekspert atamalarını sadece sigorta şirketleri mi yapar? İşte merak ettikleriniz... **Musa Günaydin** / Sigorta Eksperti / musagunaydin@gmail.com

Geçtiğimiz günlerde sektörün tüm taraflarından çeşitli sorular geldi. Bunların bir kısmı yaşanmış olaylardan yola çıkılarak sorulmuştu. Bir kısmı da genel olarak bilgi almaya yönelikti.

Bu ayki yazımda da bana gelen bu sorulara cevap vermeye çalışacağım. Önceki yazımda da belirttiğim gibi gelen soruların daha genele hitap edebilmesi için zaman zaman genişleterek ve sadeleştirerek cevap verme yoluna gideceğim. Nakliyat sigortalarının doğası gereği ister istemez teknik konulara da girmem gerekiyor. Ancak yine de herkes tarafından anlaşılabilir olmasına dikkat edeceğim...

Tutanak tutma imkanı yoksa...

Hasarlı bir malı teslim alırken tutanak tutulması gerekiyor. Ancak teslim aldığımız emtia kapalı kapta ve hasarı görme şansımız yok. Dolayısıyla o an tutanak tutamıyoruz. Bu durumda ne yapmamız gerekiyor?

Emtianın ambalajlanması doğal olarak mal türüne göre değişiklik gösteriyor. Rulo metal sac, metal profil gibi malların ambalajsız sevki yapılabildiği gibi bazı mallar dökme olarak sevk edilebiliyor. Bu tip malların teslim alınmasında eğer hasar tespit edilmiş ise muhakkak tutanak tutulması gerekiyor.

Eğer tutanak tutma imkanı yoksa teslim alırken nakliyecinin düzenlediği taşıma irsaliyesine “emtianın hasarlı olarak teslim alındığı” notunu düşmek yeterli oluyor. Hatta emtia görülmeden önce ambalajında ezilme, ıslanma, yırtılma dahi olsa durumun tutanak altına alınması gerekiyor.

Kapalı kaplarda teslim alınan ve gözle yapılan ilk kontrollerinde hasar tespit edilemeyen emtianın ise teslim alındığı tarihten itibaren yedi gün içerisinde hasarlı alındığının bildiriminin yapılması gerekiyor. Bildirimin yazılı olarak yapılması şart. Bununla beraber telekomünikasyon araçlarıyla

da yapılabilir. Bu durum Türk Ticaret Kanunu (TTK) 889. Maddede ve CMR konvansiyonu 30. Maddede belirtiliyor. Bununla birlikte denizyolu taşımalarında hasar bildirimi süresinin üç gün olduğu da yine TTK’da belirtiliyor.

Konteynırlar ile yapılan taşımalarda ise taşımacının mühürlü teslim alıp alıcıya mühürlü teslim ettiği konteynır muhteviyatı emtiada, yine taşımacıyla birlikte tutanak tutulması gerekiyor. Ancak bu gibi durumlarda birçok sigortalı, nakliyecinin hasardan sorumlu olmadığını varsayıp tutanak tutmuyor. Hemen belirtmek gerekir ki tutanağın amacı emtianın sigortalıya hasarlı teslim edildiğini belirlemek. Nakliyecinin kusur durumu ise ayrı bir konu.

Hasar için kendi eksperimizi atayabilir miyiz?

Ekspert atamalarını sadece sigorta şirketleri mi yapar? Ekspert bağımsız olduğuna göre aynı hasar için kendi eksperimizi atayabilir miyiz?

Sigortacılık Kanunu’nda eksperin tanımı, “sigorta kapsamında olan rizikonun gerçekleşmesi halinde, hasarın nedeni, niteliği ve boyutlarını tespit eden gerçek ya da tüzel kişidir” olarak tanımlanıyor. Yine aynı kanunda özetle “ekspert ücreti eksperin tayin eden tarafça ödenir” deniyor. Yani aslında sigortalıların eksper tayin etme hakkı zaten var.

Ancak yeni Türk Ticaret Kanunu’nda (TTK 1426) “Sigortacı, sigorta ettiren, sigortalı ve lehtar tarafından, rizikonun, tazminatın veya bedel ödeme borcunun kapsamının belirlenmesi amacıyla yapılan makul giderleri, bunlar faydasız kalmış olsalar bile ödemek zorundadır” deniyor. Bu madde, sigortalıların tayin ettikleri eksperin ücretini de sigorta şirketinin ödeyeceği anlamına geliyor.

Kapalı kapta olduğu için teslim anında hasarlı olduğu tespit edilemeyen emtianın, teslim alındığı tarihten itibaren 7 gün içerisinde hasarlı olduğunun bildirilmesi gerekir...

Yani aynı hasar için hem sigortalı hem de sigortacı olmak üzere eksper tayin edebilecek.

Peki eksper tarafsız ve bağımsız olduğuna göre aynı hasar için farklı yorumlar yapılabilir mi?

İster sigortalı, isterse sigortacı tarafından görevlendirilsin aynı işi yapan meslektaşlar elbette işin sonunda bir mutabakat sağlayacaktır/sağlıyor.

Aynı hasar için hem sigortalının hem de sigortacının eksper görevlendirmesinin sigorta şirketleri açısından ek bir maliyet getireceği kaçınılmaz. Ancak bilhassa sigorta teminatı dışında kalan hasarlar için sigortalıların sigorta şirketlerine hayıflanmasının önü bir nebze kapanmış oluyor. Herhalde hiçbir sigortalı, kendi seçtiği eksperin varacağı sonuçtan sigorta şirketini sorumlu tutamaz.

Tabii illa ki sigortalı ile sigortacının eksperini ayrı olacak diye bir şey yok. Bana göre doğru olan, sigortalı tarafından eksper atanmasının ardından eksperin hasara atanmış olduğunu sigortacı tarafına bildirmesi. Belki de sigorta şirketi ayrıca bir eksper atamayıp aynı eksperle işe devam edecek. Konuya sigortalı açısından bakacak olursak, aslında sigortalılara bazı avantajlar sağlıyor. Özellikle hasar anında veya sonrasında “eksper ne zaman gelir” endişesi büyük oranda ortadan kalkıyor. Özellikle nakliyat sigortalarında gece yapılan yüklemelerde veya uzun tatil dönemlerinde meydana gelen hasarlarda hasarın artmasını önleyici bir etkisi olması muhtemel.

Sık karşılaştığımız bir örneği vermek gerekirse, özellikle boya taşıması yapan araçların trafik kazası yapmasının ardından boyalarda patlama, sızıntı, akma gibi zayıflar oluşuyor. Bu tip hasarlarda akarlı boyaların akarak veya kuruyarak zayı olmasını boyaların yeni kaplara aktarımıyla önlemek mümkün. Oysa sigortalılar hasarı ispat için emtiayı bekletebiliyor ve de bu da hasarın artmasına neden oluyor.

Ancak sigortalıların gece veya tatil dönemlerinde sigorta şirketine ulaşama konularında yaşadığı/yaşayabileceği sıkıntılar göz önünde bulundurulduğunda, meydana gelebilecek hasarın artma riski sigortalının kendi eksperini atamasıyla nispeten azaltılmış oluyor.

Emtia numuneleri hasar görürse...

Gümrüklerde tahlil amacıyla alınan emtia numunelerinin hasar görmesi durumunda bu hasar teminat kapsamında değerlendirilir mi?

Her zaman söylediğimiz gibi, bir hasarın teminat kapsamında değerlendirilebilmesi için öncelikle beklenmedik, tesadüfi ve fiziksel etkilerden dolayı meydana gelmesi gerekir. Bu soruda, emtianın ithalat kısıtlamalarına tabi olup olmadığının veya gümrük vergi oranının tespiti için gerek gümrük laboratuvarlarına gerekse standardizasyonu belirleyen devlet kurumlarına verilmek üzere alınan emtianın geri alınmamasından doğan eksiklik hasarları veya alınan emtianın yapılan deney veya tespit çalışmalarında deforme olmuş olması nedeniyle zaten yapılabileceği bilinen ve beklenen bir hasar olduğu için bu hasarların sigorta mantığı dışında değerlendirilerek teminat dışında bırakılabileceği bilinmelidir.

Nakliye sırasında araç değişirse hasar nasıl karşılanır?

Sefer esnasında nakliye aracının değiştirildiği ve bu değişikliğin sigortacıya bildirilmediği durumda meydana gelen hasar sigorta teminatında mıdır?

Yanıt: Sigortalı poliçeyi düzenletirken azami iyi niyet prensibi gereği, poliçe şartlarına tesir edecek esaslı bilgileri sigortacıya vermek zorundadır. Sigorta poliçesi de zaten bu bilgiler baz alınarak düzenleniyor. Aynı şekilde poliçe teminatı başladıktan sonra yani sefer başladıktan sonra teminat şartlarına etki edebilecek değişikliklerin sigortacıya bildirilmesi gerekiyor. Tabii burada sigortalının sefer esnasında meydana gelen değişikliklerden bilgisinin olup olmadığı hususu önem kazanıyor. Sefer esnasında yukarıda belirtilen tarzda nakliye aracı değiştirilmiş ve bu değişiklik riski ağırlaştırıcı nitelikte olmuş olsa bile, bu değişiklikten sigortalının bilgisi yoksa poliçe teminatı açısından sigortalıyı sorumlu tutmak olanaksızdır. Zaten kendisine bilgi vermeksizin nakliyecinin araç değiştirmesi sonucu meydana gelebilecek hasarlar da dahil olmak üzere sigortalı sefer esnasında malının başına gelebilecek tüm risklere karşı sigorta teminatı almaktadır.



“Minimum zarar güvencemiz var”

Tüketicileri restoranlarla buluşturan Yemeksepeti.com'un en önemli varlığı çalışanları ve verileri. Verilerini detaylı bir yedekleme sistemiyle koruyan bu teknoloji şirketi, 250 kişinin çalıştığı işyerini de beklenmeyen risklere karşı sigortalatıyor...

Emel Coskun / ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Gece mesaiye kaldığınızda köşedeki restoran kapanmışsa üzülmeyin. Yakın çevrenizdeki hangi restoranın size hizmet verebileceğini Yemeksepeti.com'dan anında görebilirsiniz...

Yemeksepeti, tüketiciler ile eve, işyerlerine servis yapan restoranları online ortamda buluşturan bir yemek sipariş portalı. Bu portal aracılığıyla köşebaşındaki büfeden tost da Çin lokantasından 'noodle' da sipariş vermek mümkün. Üstelik herhangi bir ekstra ücret ödmeden 7 gün 24 saat sipariş verebiliyorsunuz. Bu sayede restoranlar da zaman ve mekan kısıtlaması olmadan yeni müşteri bulabiliyor, lezzetlerini daha geniş kitlelerle payla-

şabiliyorlar. Tüketiciler, Yemeksepeti üzerinden bulundukları bölgelere göre restoranları tarayabiliyor, restoranın mutfağına göre filtreleyebiliyor ve dilediklerinden sipariş verebiliyor. Yemeksepeti CEO'su Nevzat Aydın, “İş ortağı olarak gördüğümüz restoranlar düşük maliyetlerle yeni üye kazanıyor, hedef müşterilere özel pazarlama faaliyetleri yürütebiliyor” diyor. Kısacası iki taraf da bu sistemden faydalaniyor. Nitekim Yemeksepeti, sağladığı bu faydalarla 47 ilde ve Kıbrıs'ta hizmet veren 8 bine yakın üye restoran ile 2 milyondan fazla kayıtlı kullanıcıya ulaşmış.

Aydın, günde ortalama 60 bin sipariş aldıklarını, yaklaşık 165 bin kişiye hiz-

met verdiklerini vurguluyor. Yemeksepeti, kolayca tahmin edilebileceği gibi en çok siparişi İstanbul'da alıyor. İstanbul'u sırasıyla Ankara, İzmir, Eskişehir ve Antalya takip ediyor. Nevzat Aydın, en çok büyük şehirlerde ve öğrenci şehirlerinde tercih edildiklerini anlatıyor. Bursa, Adana ve Konya'nın da çok fazla sipariş aldıkları şehirler arasında yer aldığını söylüyor. Aslında sistem çok basit. Yemeksepeti kullanıcıları adres bilgileriyle sisteme üye oluyor ve ödemeleri kapıda yapıyorlar. Üye restoranlar ise işyerlerinde açık bilgisayar ekranına düşen siparişleri takip ederek tüketicilere ulaştırıyor. Bu kadar geniş bir coğrafyada hizmet veren Yemeksepeti, bir ofisten idare

ediliyor. Bu basit ama geniş kapsamlı sistemin sorunsuz çalışabilmesi için 250 kişi gece gündüz vardiyalı olarak çalışıyor.

“Verileri koruyoruz”

Yemeksepeti için en önemli değer, çalışanlarının yanı sıra üye ve şirket verileri. Nevzat Aydın, “Veri güvenliği, işimizin devamlılığı ve kullanıcı bilgilerinin gizli tutulması açısından bizim için çok önemli” diyor. Ardından da bir teknoloji firması olan Yemeksepeti’nde verileri nasıl koruduklarını şöyle açıklıyor:

“Veri sorumluluğu, ağ güvenliği gibi konularda mağduriyeti önlemek adına iki ana veri koruma yöntemimiz var. Birincisi, Yemeksepeti.com ve diğer projelerimizin bulundukları lokasyonlarda herhangi bir felaketle karşılaşılması durumunda, sistemlerin geçici bir süre de olsa başka bir merkezden yönetilebilmesi için farklı lokasyonlarda birbirini replike eden sunucularımız bulunuyor. İkinci olarak ise herhangi bir doğal afet ve felaket halinde ofisteki sistemlerin en kısa sürede devamlılığını sağlayabilmek için bir veri merkeziyle çalışıyoruz. Böylece özellikle Yemeksepeti yaştantısında çok önemli bir yer kaplayan operasyon ve müşteri hizmetleri gibi bölümleri en kısa sürede ayağa kaldırarak kullanıcı mağduriyetini önlemek için elimizden geleni yapıyoruz.”

Veri güvenliği için kurdukları sistemlerin yanı sıra işyeri sigortasıyla işyerini deprem, yangın ve hırsızlık gibi risklere karşı koruduklarını söyleyen Aydın, bina içindeki tüm cihazlar ve satış ekibinin kullandığı şirket araçlarının da sigortayla koruma altında olduğunu vurguluyor.

“Olası bir sorunda sadece sigorta tem-

Toplam 47 il ve Kıbrıs’ta hizmet veren Yemeksepeti, bir ofisten idare ediliyor. Bu basit ama geniş kapsamlı sistemin sorunsuz çalışabilmesi için 250 kişi gece gündüz vardiyalı olarak çalışıyor.

silcimizle iletişime geçip kazayı sıfır ya da minimum zararlar atlatma gibi bir güvencemiz var” diyen Aydın, şirket araçlarının geçirebileceği kazalardan mutfakta çıkabilecek yangına kadar her tür konuda kendilerini güvende hissettiklerini ekliyor.

Ortadoğu’da büyüyor

Yemeksepeti sadece Türkiye’de değil yurtdışında da hızla büyüyor. Şirketin Ortadoğu bölgesindeki yatırımı Foodonclick.com, 750 üye restoranla Birleşik Arap Emirlikleri’nin Dubai, Sharjah ve Abu Dabi şehirlerinin yanı sıra Katar’ın Doha ve Umman’ın Muskat şehirlerinde hizmet veriyor. Nevzat Aydın, “2013 yılıyla birlikte ‘yemek’ deyince akla gelen ilk marka olma hedefimiz dahilinde Türkiye’de Yemeksepeti.com’un yanı sıra Papyon.com, Lokum.com ve irmik.com isimli dikey projelerimize odaklandık. Ortadoğu’da ise uluslararası markamız Foodonclick.com ile Birleşik Arap Emirlikleri, Umman ve Katar’da 5 şehirde operasyonlarımıza devam ediyoruz. 2013 yılı kapanmadan iki yeni ülkede daha Yemeksepeti operasyonları dev-

reye girecek” diyor.

Yemeksepeti, teknoloji yatırımları sayesinde bugün internet üzerinden sunduğu hizmetin yanı sıra tüm telefonlarla uyumlu mobil web sayfaları, iPhone, Android ve Windows Phone uygulamalarıyla mobil cihazlar üzerinden de sipariş kabul ediyor. Şirketin yeni projeleri arasında bulunan Lokum.com, Türkiye’nin farklı yörelerinden saklı kalmış lezzetleri üreticilerinden temin ederek kullanıcılarına sunuyor. Papyon.com ise dışarıda yeme içmeye dair her şeyi bünyesinde barındırıp online rezervasyon imkanı sağlıyor.

Aydın, önümüzdeki dönemde özellikle online ödeme seçenekleri ve sosyal medya alanlarında yeni projeler üretmek yatırımlara devam edeceklerini söylüyor.





**Ağ Toplumu
Anlamak**

*Zülfü Dicleli, Clay
Shirky, Albert
Laszlo Barabasi
Optimist Yayıncılık
944 sayfa*

Dijital dünyanın sosyal ağları son dönemde sadece pazarlama değil toplumsal hareketlerin de gündeminde. Sosyal araçlarımız kamusal ifadelerin önündeki eski engelleri kaldırıyor ve ana akım kitlesel medyanın simgeleri olan darboğazları aşıyor. Son Gezi olaylarında da gördüğümüz gibi grup oluşturmayı kolaylaştıran dijital ağlar sayesinde paylaşma, işbirliği yapma ve birlikte hareket etme kabiliyetimiz de ciddi ölçüde gelişiyor.

Sırasıyla “Şebekeler Bilimi”, “Dijital Dünyanın Görünmez Kullanıcıları” ve “Dünyayı Doğru Okuma” üzerine üç kitaplık bir set olarak hazırlanan “Ağ Toplumu Anlamak” tam da sosyal ağların nasıl işlediğini daha iyi anlamak isteyenler için rehber olarak hazırlanmış. Tanıtımında “İletişim şeklimizi değiştirdiğimizde toplumu değiştiririz. Ama bir devrim, e-posta ve cep telefonları gibi bir avuç sıradan araca atfedilmeyecek kadar muazzam bir şeydir” ifadelerine yer verilen kitapta bugün herkes bir medya kanalı olduğu vurgulanıyor.



**Kardeşimin
Hikâyesi**

*Zülfü Livaneli
Doğan Kitap*

Bugüne kadar romanları 30 dilde yayımlanan Zülfü Livaneli'nin son kitabı Kardeşimin Hikâyesi aylardır kitapevlerinin en çok satanlar listesinde yer alıyor. Sakin bir balıkçı köyünde geçen roman, genç bir kadının cinayete kurban gitmesiyle başlıyor. Dünyadan elini eteğini çekmiş emekli inşaat mühendisiyle genç, güzel ve meraklı gazeteci kızın tanışmasına da bu cinayet vesile oluyor. Kurguyla gerçeğin karıştığı, duyguların en karanlık bölgelerine girildiği hikâye modern bir Binbir Gece Masalı olarak adlandırılıyor. Müziği, sesli ve politik duruşu ile milyonların beğenisini kazanan Zülfü Livaneli aynı zamanda iyi bir edebiyatçı. Türkiye dışında Çin Halk Cumhuriyeti, İspanya, Kore ve Almanya'da da çok satanlar arasına giren romanlarıyla, Balkan Edebiyat Ödülü'ne, ABD'de Barnes and Noble Büyük Yazar Ödülü'ne, İtalya ve Fransa'da Yılın Kitabı Ödülü'ne, Türkiye'de ise Yunus Nadi Ödülü'ne ve Orhan Kemal Roman Ödülü'ne layık görüldü.



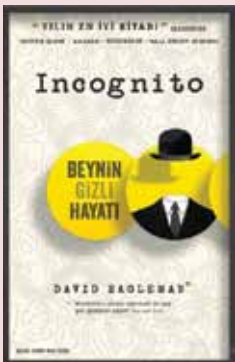
**Beyefendi:
Erkeklerle Methiye**

*Hatice Meryem
İletişim Yayınları
109 Sayfa*

“Sinek Kadar Kocam Olsun Başımda Bulunsun”un yazarlarından olan Hatice Meryem'den şimdi de “Erkeklerle methiye” raflarda. Kadın hallerini büyük bir ferahlıkla anlatmanın ustası, kadın bakış açısını neşeli bir dille yansıtan usta kalem Hatice Meryem, bu kitabında başka tür bir kadın-erkek hikâyesi anlatıyor. Bir nevi aşk hikâyesi de diyebilirsiniz...

Hatice Meryem, Beyefendi'yle çağdaş Türkçe edebiyata yeni bir tarz getiriyor. Kâh hırsla, kâh boğazı düğümlenerek, kâh hergele bir tebessümle ama her halükârda heyecanla, tutkuyla okunacak başka türlü bir şey, Beyefendi... Kitaptan bir alıntı:

“Lütfen uzanın şöyle / bir muzaffer uslu sayıp sizi / yalayalım tüm yaralarınızı / doyuralım karnınızı / yıkayıp paklayalım / şifalı çünkü / çok tatlı bizim dilimiz beyefendi / beyefendiciğim öyle korkutmuşsunuz ki bizi / afedersiniz söyleyemiyoruz bile / ne çok sevdiğimizi sizi / öyle korkak ürkek tek ayak üstünde kelimelerimiz”



**Incognito:
Beynin Gizli
Hayatı**

*David Eagleman
Çeviri: Zeynep
Arık Tozar
Domingo
Yayıncılık
304 Sayfa*

Ünlü nörobilimci David Eagleman'ın 20 dilde yayımlanan ve neredeyse şimdiden klasikleşen kitabı Incognito nihayet Türkçe'ye de çevrildi. “Eğer bilinçli zihin, yani sabah uyanıldığınızda sizinle birlikte yanan ben, buzdağının yalnızca görünen kısmıysa, zihninizin geri kalanı tüm bir ömür neyle iştigal etmekte?” gibi sorulara yanıt arayan Eagleman'ın kitabı, beynimizin derinlerine dalarak, yaptığımız, düşündüğümüz ya da hissettiklerimizin çok büyük bir kısmının bizden başka bir biz tarafından yönetildiğini

ürkütücü bir berraklıkla ortaya koyuyor. Sadakat geninden sizi olmadığınız birine dönüştüren beyin zedelenmelerine; optik yanılsamalardan striptizcilerin neden ayın belirli zamanlarında daha çok para kazandığına; Truva fatihi Odysseus'tan renkleri işitip biçimleri tadabilen sinestezik insanlara kadar geniş bir yelpazeden vakaları ve araştırmaları bir araya getiren Incognito, beynimizin işleyişi ve çelişkileri hakkında olağanüstü bir keşif yolculuğu sunuyor.

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

BU ÖDÜL USTALARA SAYGI, YARINLARA MİRAS!

Anadolu Sigorta'nın meslek ustalarının deneyimlerini geleceğe taşıyan "Bir Usta Bin Usta" sosyal sorumluluk projesi, Altın Pusula Büyük Ödülü'nü kazandı.

Bizi bu ödüle layık gören Türkiye Halkla İlişkiler Derneği'ne teşekkür ederiz.



0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.