

2014 Projeksiyonu



**“Önce sağlık” diyorsanız
Yakamoz Sağlık Sigortaları
daima yanınızda!**



Yakamoz Sağlık Sigortaları ile mutluluğunuzun anahtarı sağlığınızı bütçenizi de koruyarak güvence altına alabilirsiniz. Üstelik 2 yıl gibi kısa sürede ömür boyu yenileme garantisi ile!

GÜNEŞ SİGORTA
“Deđerlerimizizin Sigortası”

Bilgisayar Asistans



Evinizdeki
bilgisayarınızda
yaşayacağınız
her türlü sorunuz için
Groupama
'Bilgisayar Asistans'
yanınızda!



Yeni hizmetimiz 'BİLGİSAYAR ASİSTANS'

Konut poliçesi sahibi
sigortalılarımızın bilgisayarlarında
meydana gelebilecek sorunları
gidermek; sorularını yanıtlamak
için 'telefon' ve 'uzaktan erişim'
ile ücretsiz teknik destek
sunuyoruz.

*1 Ocak 2014 itibarı ile poliçeleşen konut sigortaları için geçerlidir.



Yeni yıl, yeni dönem!

Bir yıl daha bitti. 2013'te sigorta sektörü için yine aynı şeyleri konuştuk. Yasal düzenlemeler, haksız fiyat rekabeti, yılın ilk aylarında trafik sigortalarında primlerin artması, yılın son aylarında artan rekabet sonucu bazı şirketlerin fiyatları tekrar düşürmesi...

Kasko ve sağlık sigortalarıyla ilgili Hazine Müsteşarlığı tarafından yapılan düzenlemeler... Şirketlerin kasko ve sağlık sigortalarında yeni ürünler çıkarması...

Allianz Sigorta'nın Yapı Kredi Sigorta'yı satın alması. Bu satın alma sonrasında yaşanan birleşme sancıları, işten ayrılanlar, atılanlar... Yapı Kredi Sigorta Genel Müdürü Giray Velioğlu'nun emekli olması, Solmaz Altın'ın çok genç sayılabilecek bir yaşta Türkiye'nin en büyük sigorta şirketine CEO olması...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Erhan Tunçay ve ekibinin istifa ettikten kısa bir süre sonra kendilerine yeni bir iş kurlmaları, 6 aydır TSB'ye genel sekreter atanmaması...

Ergo Sigorta'nın bireysel emeklilik sistemindeki faaliyetlerini durdurması, Axa Sigorta'nın çok yüksek tutarda sermaye artırması...

Hazine'nin uzun bir aradan sonra üç şirketin yönetim kuruluna ikişer yönetici atması, 9 aylık bilançolara bakıldığında 10'dan fazla şirketin hâlâ sermaye açığının olması. İstifa eden, istifaya zorlanan genel müdürler, iş arayan, sektör dışına çıkan yöneticiler...

Yılın son sayında Anadolu Sigorta'nın genel merkezinin İş Kuleleri'nden Kavacık'a taşınması... Ümraniye'den sonra Kavacık'ın da sigorta şirketleri için bir üs haline gelmesi...

Evet, 2013 yılında sigorta sektöründe en çok bunları konuştuk. 2014'ün yeni ve daha olumlu şeyler konuşabileceğimiz bir yıl olması dileğiyle herkese iyi yıllar.

Değişim zamanı

Akıllı Yaşam olarak, üçüncü yılımıza girerken büyük bir yeniliğe imza atıyoruz. Değişimin güç olduğu bu ortamda kendimizi değiştirmeye karar verdik ve yeni bir tasarım hazırladık.

Uzun süredir derginin yeni mizanpajı üzerinde çalışan Görsel Yönetmenimiz Halil Günüş, hem biz hem de sizler için yeni bir dergi hazırladı. Bundan böyle daha görsel ağırlıklı, daha az yazıyla daha çok şeyler anlatan bir dergiyle karşınızda olacağız. Umarım beğenirsiniz...

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Medya Gündem Dijital Yayıncılık
ve Tic. A.Ş. adına

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Bariş Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@akilliyasamdergisi.com

Yayın Koordinatörü
Filiz Sonmaz
fsonmaz@akilliyasamdergisi.com

Art Direktör
Halil Günüş
hgunc@akilliyasamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

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

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181 Efser Han K: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212.255.32.92-93-94
Fax: 0212.238.72.07

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





16

Finansçı sigortacılar dernek kurdu
Sigorta şirketlerinin mali işlerden sorumlu yönetici ve çalışanlarının üye olduğu Sigorta Finansçıları Derneği ilk genel kurulunu yaptı.

18

Euler Hermes'ten hem övgü hem uyarı
Euler Hermes, Türkiye'nin "Asya kapısı" pozisyonunu pekiştireceğini öngörüyor. Sigorta devi, cari açık ve şirket iflasları konusunda ise uyarıyor...

28

Rehabilitasyon bitti, sıra büyümede
2013, sigorta sektörü için "yara sarma ve rehabilitasyon" dönemi oldu. Peki 2014 yılından neler bekleniyor? İşte sektör yöneticilerinin görüşleri...

34

BES'te 2014 hedefleri: 5 milyon katılımcı, 30 milyar TL fon
Yüzde 25 devlet katkısıyla birlikte ilginin çığ gibi arttığı bireysel emeklilik sisteminin bu yıl da hızlı büyümesi bekleniyor.

38

İki tek atmayın, yogayla rahatlayın
Ekonomist, büyük yoga ustası Akif Manaf'tan 'stresli' işadamlarına çok özel öneriler...

44

"Büyük potansiyel 10 yıl içinde harekete geçecek"
Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, önümüzdeki 10 yılda konut sigortalılarının penetrasyonunda büyük artış bekliyor.

46

Policesiz temel atmıyor
Yaver Group, faaliyet gösterdiği tüm sektörlerdeki ve ülkelerdeki taahhüt işlerini geniş kapsamlı mühendislik sigortalarıyla güvence altına alıyor.

48

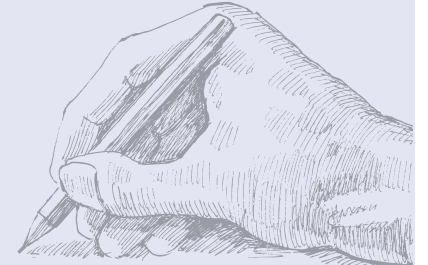
Liberty sektörü büyüterek büyüyecek
Liberty Sigorta, 2014 yılında yüzde 2 pazar payına ulaşmayı hedefliyor...

56

"Tele-pazarlama" ile eski köye yeni adet getirdi
MetLife Emeklilik ve Hayat, DenizBank'ın ardından Odeabank'la da anlaşarak banka sigortacılığındaki iddiasını artırdı.

62

Hayvanlarımız da sigortalı değil!
TARSİM verilerine göre Türkiye çapındaki 13 milyon büyükbaş hayvanın sadece 644 bininin sigortası var.



yazarlar

36

Dalkan Delican
Nerede o eski sözleşmeler!

42

Zeynep Turan
2014'te dünyayı nasıl bir sigorta sektörü bekliyor?

52

Musa Günaydın
Azı benden, çoğu senden

54

Ali Savaşman
Bir türlü art(a)mayan motivasyon!

60

Alp Keler
Nominal getiride OECD lideri BES

Kaskoda bir ilk: Sınırsız mali sorumluluk teminatı



Musa Ülken

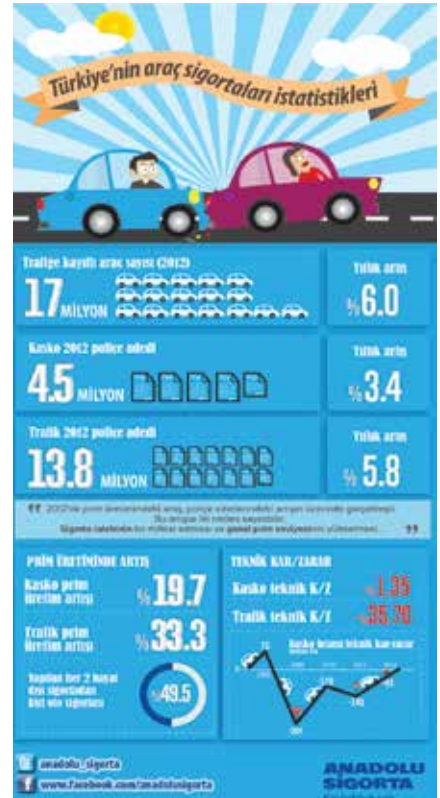
Anadolu Sigorta'da kasko sigortası olanlar, artık kendi araçlarını sigorta teminatı kapsamına almanın yanı sıra araçlarının karıştığı kazalarda üçüncü kişilere verecekleri maddi ve bedeni zararlar nedeniyle üstlenmek zorunda ka-

lacakları sorumlulukları da sınırsız güvence kapsamına alabiliyor. Anadolu Sigorta, sektöründe bir ilke imza atarak, kasko sigortası ürünlerinde 'Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet' teminatını tüm araç grupları için veren tek şirket oldu. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, söz konusu teminatın nasıl işlediğini şöyle açıklıyor:

"Aracı trafik kazasına karışanlar, bu kaza neticesinde üçüncü şahısların maddi ve bedeni bir zararı nedeniyle sorumlu olursa, zararın trafik sigortası teminatlarının üzerinde kalan kısmı ihtiyari mali mesuliyet teminatı tarafından karşılanabiliyor. Anadolu Sigorta ise bu teminatı, tüm araç grupları için limitsiz olarak veren tek sigorta şirketi oldu. Dolayısıyla hasarın boyutuna bakılmaksızın sigortalımızı güvence altına alıyoruz."

Öte yandan Anadolu Sigorta, 2001 yılından bu yana faaliyet gösterdiği Levent İş Kuleleri'ndeki Genel Müdürlük ofisini, 2 Aralık tarihinden itibaren yine Kavacık'taki yeni yerine taşıdı. Anadolu Sigorta'nın yeni merkezine İş Kuleleri'nde faaliyet gösteren tüm genel müdürlük birimlerinin yanı sıra Şişli Beytem Plaza'da faaliyet gösteren Kurumsal Sigortacılık Müdürlüğü, Risk Mühendisliği Müdürlüğü ve Oto Hasar Müdürlüğü; Merter İş Merkezi'nde faa-

liyet gösteren Kontakt Merkezi ve Kadıköy K2 Plaza'da faaliyet gösteren Banka Sigortacılığı Müdürlüğü de taşındı. Böylece bölge müdürlükleri dışında Anadolu Sigorta'nın tüm Genel Müdürlük birimleri tek bir çatı altında toplanmış oldu.



"BİR USTA BİN USTA" NIN SEPETLERİ ORGANİK ÇAYLARLA DOLACAK



Anadolu'da kaybolan ya da kaybolmaya yüz tutan mesleklerle olan ilgiyi artırmak ve bu meslekleri yeniden canlandırmak amacıyla Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın teknik danışmanlığında Anadolu Sigorta tarafından yürütülen "Bir Usta Bin Usta" projesi kapsamında düzenlenen Rize Sepet Örucülüğü Kursu, geçen kasım ayında tamamlandı. 20 kursiyere sertifikalarının verildiği törende konuşan Rize Valisi Nurullah Çakır, Anadolu Sigorta'nın hayata geçirdiği bu projenin tüm kurumlara örnek olması gerektiğini, özellikle kamu-özel sektör-STK işbirliğinin çok önemli olduğunu vurguladı. Çakır, bölgede organik tarımın hız kazandığı, bugünlerde, tamamen organik materyallerle üretilen bu sepetlerin çay hasatı esnasında yapay ürünlerin yerini alacağını, bu sayede sepet örücülüğünün de bir sektör haline geleceğine inandığını sözlerine ekledi.

**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

Ziraat Bankası Şubeleri Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. acentesidir.



Levent
Şişmanoğlu

Tamamlayıcı sağlık sigortası ayrıcalıkları

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, önümüzdeki dönemde tamamlayıcı sağlık sigortalarına talebin hızla artacağına inanıyor. Şişmanoğlu, SGK'lılara önemli ayrıcalıklar sağlayan bu sistemin, devletin hizmet vermediği sağlık branşlarında ya da ilaçlarda devreye girerek önemli bir boşluğu dolduracağını vurguluyor. Halen az sayıda şirket tarafından uygulanan tamamlayıcı sağlık sigortasının yeni yasayla birlikte hemen her sigorta şirketinde olacağını öngören Şişmanoğlu, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Özellikle özel sağlık poliçesi sahibi müşterilerin tamamlayıcı sağlık sigortasına ilgi göstereceğini düşünüyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortası sahiplerinin hem kendileri hem de refakatçileri için ayrıcalıklı hizmet imkanları olacak. Örneğin, yatarak tedavi görecektir olan sigortalı, dört kişilik oda yerine tek kişilik odada kalmayı tercih ediyorsa burada tamamlayıcı sağlık sigortası devreye girecek. SGK'nın ödeyeceği ücretin üstünde kalan kısmını da tamamlayıcı sağlık sigortası karşılayacak.”

VIG, 7.1 milyar Euro prim üretti



Ray Sigorta'nın ana hissedarı olan Vienna Insurance Group'un (VIG) geçen yılının ilk dokuz ayında ürettiği konsolide prim miktarı 7.1 milyar Euro'ya ulaştı. Primlerde yaklaşık yüzde 2'lik bir büyümeye kaydeden VIG'nin Ukrayna, Hırvatistan, Gürcistan'daki grup şirketleri ile Türkiye'deki şirketi Ray Sigorta (vergi öncesi) kârlarını belirgin bir şekilde yükseltmeyi başardı. Vienna Insurance Group CEO'su Peter Hagen, Romanya pazarındaki problemlere karşın Orta ve Doğu Avrupa bölgesi pazarlarındaki stratejik yoğunlaşmalarının başarılı sonuçlandığını söyledi ve ekledi:

“Grup şirketlerimiz, çekirdek pazarlarımız olan Polonya, Hırvatistan ve Ukrayna'da yüksek çift haneli büyümeye oranlarına ulaştılar. Vienna Insurance Group, iki zorlu pazar olan Türkiye ve Bulgaristan'da da pozitif trendini sürdürüyor.”



Euler Hermes bu ödüle ipotek koydu!

163 ülkede aylık olarak şirket yöneticileri, finans sektörü ve yatırımcılara yönelik yayınlanan Global Finance dergisi, Euler Hermes'i “En İyi Küresel Ticari Alacak Sigortası Şirketi” seçti. Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özünler, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Euler Hermes, 50'den fazla ülkedeki faaliyetleri ve küresel ticari alacak sigortasındaki yüzde 34 pazar payıyla liderliğini devam ettiriyor. Global Finance'ın kapasite, inovasyon, fiyatlandırma ve finansal güvenilirlik gibi kriterleri esas alarak yaptığı bu değerlendirmede tekrar birinciliği elde etmek tüm ekibimizi gururlandırdı.”

HADI YA!

KASKO VE TRAFİK
SİGORTASI
YAPTIRIRKEN
BİZDEN MUTLAKA
TEKLİF ALIN.
SONRA PİŞMAN
OLMAYIN!



SOMPO JAPAN SİGORTA

sompojapan.com.tr



DASK, hasar ödeme gücünü 10 milyar TL'ye yükseltti

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), olası bir depremdeki ödeme gücünü 10 milyar liraya çıkararak dünyanın en büyük deprem sigortası havuzlarından biri haline geldi. DASK'ın nisan ayında ihraç ettiği 400 milyon dolarlık afet bonusu bu artışa önemli katkıda bulundu.

DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı, deprem modellerine göre aşılma olasılığı binde 5'in altında olacak şekilde her yıl artan bir hasar ödeme kapasitesi oluşturduklarını vurguladı. Yazıcı, DASK'la ilgili gelişmeleri şöyle aktardı:

"Halen 6 milyon konut Zorunlu Deprem Sigortası havuzuna dahil olmuş durumda. Bu rakamın önümüzdeki yıl daha da artmasını bekliyoruz. Hasar ödeme kapasitesi, uluslararası büyük modelleme kuruluşlarının sigorta portföyümüze ilişkin yaptıkları senaryo analizleri dikkate alınarak belirleniyor. Poliçe adedinin yüksek oranda artmaya devam etmesi halinde yeni afet bonusu ihraç etme seçeneğini değerlendirebiliriz. Hasar ödeme kapasitesinin oluşturulmasında, kapasite büyüklüğünün yanı sıra reasürans güvenilirliğine ve enstrüman çeşitliliğine de azami özen gösteriyoruz."



iPad'le risk analiz süresi yarım gün

Eureko Sigorta, risk mühendisliği için iPad uygulaması geliştiren ilk sigorta şirketi oldu. Şirket, bu uygulama sayesinde normalde 1 ila 3 gün arasında değişen rapor hazırlama süresini yarım güne indirdi. Eureko Sigorta tarafından tasarlanan iPad uygulaması; fabrika, tersane gibi büyük tesislerin risk analiz raporlarının hazırlığında kullanılıyor. Eureko Sigorta Genel Müdürü Okan Utku, hem çalışanlar hem de müşteriler için pek çok avantaj sağlayan uygulamayla ilgili şu bilgileri verdi:

"Gelişmiş teknoloji kullanımına büyük önem veriyoruz. Riski doğru algılamadaki uzmanlığımız, güçlü teknolojik altyapımız ile gelişmeleri iş süreçlerimize adapte etmedeki hızımız ve yetkinliğimiz sayesinde karar alma süreçlerimizi hızlandırıyor; kendimize ve müşterilerimize zaman kazandırıyoruz. Müşterilerimizin gözü önünde iPad'den yapılan risk analizi, onların da süreç dahil olmasına, risk farkındalıklarının artmasına katkı sağlıyor."



Okan Utku

Sektörün ilk mobil şubesi



Vakıf Emeklilik, iOS, Android ve Windows Phone 8 platformlarında zaman ve mekan sınırı tanımadan her türlü işlemin self servis yapılmasını sağlayan mobil şubesi kullanıma açtı. Vakıf Emeklilik katılımcıları, akıllı telefon ve tabletlerle artık her an her yerden direkt mobil şubesine girip hesap hareketlerini ve fon performanslarını takip edebilecek, yapmak istedikleri değişiklikleri kolayca ve hızlıca gerçekleştirebilecekler. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, sektörde bir ilk olan uygulamayla ilgili şu bilgileri verdi:

"Geçen yılın başında yeni BES ile ilgili tüm merak edilenleri sunduğumuz mobil uygulamamızdan sonra, şimdi de katılımcılarımızın tüm hesap hareketlerini takip ederek, işlemlerini gerçekleştirebilecekleri bir cep şubesi açtık. Mobil şubemiz aynı zamanda ürünlerle ilgili bilgi sahibi olmak isteyenler için muhtemel birikim tablosu ve teminata bağlı ödeme planlarını da içeriyor."

"Geçen yılın başında yeni BES ile ilgili tüm merak edilenleri sunduğumuz mobil uygulamamızdan sonra, şimdi de katılımcılarımızın tüm hesap hareketlerini takip ederek, işlemlerini gerçekleştirebilecekleri bir cep şubesi açtık. Mobil şubemiz aynı zamanda ürünlerle ilgili bilgi sahibi olmak isteyenler için muhtemel birikim tablosu ve teminata bağlı ödeme planlarını da içeriyor."



**Hasarsızlığa
devam!**

**500TL'ye
kadar küçük
hasarlarda...**

**Ebat limiti
yok!**



**ERGO Başka Kasko
Hasar varsa engel yok.**

**ERGO Acentelerine gelin
ya da TC Kimlik ••✉▶▶6700**

444 0 466 [f](https://www.facebook.com/ergoturkiye) [i](https://www.instagram.com/ergoturkiye) /ergoturkiye - www.ergoturkiye.com

Turkcell harici operatörler için 0532 752 6700

Özel şartlarda tanımlı, AUTO KING tarafından verilen Küçük Hasar Onarım Hizmeti için geçerlidir. Ebat sınırını aşan, parça değişimi gerektirmeyen Küçük Hasar Onarım Hizmetlerinden 1 yılda en fazla 2 kez faydalanılabilir. Yıllık toplam limit, KDV dahil 500 TL'dir. Bilgi: www.ergoturkiye.com.

ERGO

Sigortalamak anlamaktır.

'İşimiz Okumak'a 'Mükemmellik' ödülü



Garanti Emeklilik, 2010 yılından beri sürdürdüğü ve para kazanmak amacıyla çeşitli işyerlerinde çalışan öğrencileri okula kazandırmaya yönelik "İşimiz Okumak" sosyal sorumluluk projesiyle European Excellence Awards'ın (Avrupa Mükemmellik Ödülleri) "Ulusal ve Bölgesel Kampanyalar" kategorisinde "Mükemmellik" ödülünün sahibi oldu.

Garanti Emeklilik'in İstanbul İl Milli

Eğitim Müdürlüğü ve Boğaziçi Üniversitesi işbirliğiyle yürüttüğü proje kapsamında bugüne kadar 3 bin 100 öğrenci ve velisine ulaşıldı. Bunlardan 305 çocuk çalışmayı tamamen bıraktı.

"İşimiz Okumak" projesine Garanti Emeklilik çalışanlarından 650 gönüllünün aktif olarak destek verdiğini vurgulayan Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran "Avrupa Mükemmellik Ödülleri'nin tüm kategorilerinde Türkiye'den ödül alan tek şirket olmamız da bizlere ayrıca mutluluk ve gurur verdi" dedi. "İşimiz Okumak" projesi, daha önce de EMEA Sabre, IPRA - Altın Küre, Global Sabre, Hermes Creative Awards ve 12. Altın Pusula Ödülleri'nde ödülle layık bulunmuştu.



Cemal Onaran

Allianz Sigorta acenteleri KKTC'de buluştu



Allianz Sigorta acenteleri, 25-27 Ekim 2013 tarihlerinde Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde bir araya geldi. Acente çalışanlarının şirket ve sektör hakkında daha fazla bilgilendirilmesi amacıyla düzenlenen Acente Çalışanları Teşvik Toplantısı'na, Allianz Sigorta'nın Türkiye'nin dört bir yanında faaliyet gösteren profesyonel, oto bayisi ve hayat/BES acentelerinin çalışanlarından oluşan 112 kişilik bir grup katıldı. Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde Allianz yöneticileriyle bir araya gelen acente çalışanları, yaklaşık 2 saat süren bir toplantıda genel sektör ve şirket hakkında daha detaylı bilgi edinme fırsatı buldu.

Fiba Emeklilik'te terfi



Fiba Emeklilik ve Hayat'ta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na Nehir Aksın Bahar getirildi. Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler ve Siyaset Bilimi mezunu olan Nehir

Aksın Bahar, iş hayatına 1996 yılında Garanti Bankası'nda yönetici yardımcısı olarak başladı. Bankanın satış ve pazarlama departmanlarında çeşitli görevlerde bulunduktan sonra 2004 yılında Garanti Emeklilik'e geçen Bahar, iki yıllık Bölge Müdürlüğü deneyiminden sonra aynı şirkette Kurumsal Pazarlama, Acenteler-Brokerler ve Özel Müşteri İlişkileri Yönetimi Birim Müdürlüğü yaptı. Eylül 2013 sonu itibarıyla de Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na terfi oldu.

+ AVANTAJLI FİYAT
+ 12 TAKSİT FIRSATI

SON MODEL KASKO

TRAFİKASKO



Dünyanın en büyük 5. sigorta grubuna* bağlı
Liberty Sigorta'dan büyük yenilik: TrafikKasko.**
Trafik sigortası ve kaskoyu bir arada sunan TrafikKasko,
size tek poliçede tam güvence sağlıyor.

Hemen bir Liberty Sigorta acentesine uğrayın,
TrafikKasko'nuzu yaptırın. Size bir şey olmasın.

libertysigorta.com.tr

* Elementer sigortacılık prim üretimi bazında.

** Otomobil ve kamyonet araç grupları için geçerlidir.



Liberty
Sigorta®

Axa'dan “Sağlığım Tamam” ürünü

Axa Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü “Sağlığım Tamam”dan daha fazla kişinin faydalanabilmesi için anlaşmalı kurum ağını hızla genişletiyor. Axa'nın tamamlayıcı sağlık sigortası, özel hastanelerde tedavi olmak isteyen ancak bütçeleri nedeniyle imkan bulamayan kişileri hedefliyor. Axa Sigorta güvencesiyle sunulan ve hem yatarak hem de ayakta tedavi giderlerinden doğan fark ücretlerini anlaşmalı özel hastanelerde karşılayan “Sağlığım Tamam” sigortasına Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan, SGK'lı 0-55 yaş arası herkes sahip olabiliyor.



Işıl Akyol

Axa Sigorta ‘Acente Manifestosu’

Axa Sigorta, sektörde bir ilke imza atarak “Acente Manifesto” yayınladı. Axa Sigorta İcra Kurulu Üyesi Işıl Akyol, acentelere karşı sorumluluklarını belirlediklerini, şeffaf bir şekilde taahhütlerini oluşturduklarını, sonra da bunu yazılı bir manifestoyla kamuoyuna ilan ettiklerini açıkladı. Axa Sigorta, bu sayede iş ortaklarıyla arasında oluşabilecek gri alanları aydınlatmayı amaçlıyor. Axa Sigorta'nın “Acente Manifestosu” şu sorulara yanıt veriyor:

- ✓ Axa Sigorta ortağı olmak isteyenlerden ne bekler, iş ortaklarına neyi taahhüt eder?
- ✓ Axa Sigorta'yı tam bir acente şirketi yapan unsurlar nelerdir?
- ✓ Axa'nın eşitlik prensipleri nasıl işler?
- ✓ Axa Sigorta portföy mülkiyet konusunda acentesine neler sağlar?
- ✓ Axa hangi koşullarda acentesi ile yollarını ayırır?
- ✓ Axa acentesi komisyonu hangi şartlarda aşağı çekebilir?

Günde 1 dolara Prim İadeli Hayat Sigortası

Prim İadeli Hayat Sigortası'nı online olarak satmaya başlayan Aegon, hayat sigortasına yeni bir bakış açısı getirme iddiasında. Günde 1 dolardan başlayan primlerle satın alınabilen Prim İadeli Hayat Sigortası, dönem sonunda hayatta kalınması durumunda ödenen tüm primleri iade ediyor. Aegon Türkiye, www.aegondirekt.com.tr internet sitesiyle herhangi bir aracı olmadan hayat sigortası sahip olmaya da olanak sağlıyor.

‘Var mısın Akıllım’



Çocukların henüz küçük yaşlarda matematikle aralarını sıcak tutmasını, hayatlarındaki her problemi bu sayede kolayca aşmasını, mutlu bireyler olmasını sağlamak amacıyla düzenlenen 1. Var mısın Akıllım Zeka Oyunları Turnuvası'nın final etabı gerçekleştirildi. İstanbul

genelindeki 64 okuldan 232 ilkokul üç ve dördüncü sınıf öğrencisinin katıldığı turnuvada çocuklar hem eğlendiler hem zekâlarını geliştirdiler. Somo Japan Sigorta'nın Türk Beyin Takımı ile birlikte düzenlediği yarışmanın final etabı, 14 Aralık Cumartesi Günü İstanbul Limak Eurasia Otel'de gerçekleşti. Üçüncü sınıflardan 14, dördüncü sınıflardan 13 öğrencinin finale kaldığı yarışma, yönerge kitapçığının okunmasıyla başladı. Beşer soru ve iki etaptan oluşan final yarışması sonucunda üçüncü ve dördüncü sınıflardan birer öğrenci ilk üçe girmeye hak kazandı. Bu öğrencilere isimlerine düzenlenmiş sertifika ve madalya hediye edildi.

ING Emeklilik'e yeni satış kanalı



Taner Ayhan

Sujoy Ghosh

ING Emeklilik'in bireysel emeklilik ve sigorta ürünleri, AnadoluBank'ın Türkiye genelindeki 116 şubesinde de tüketiciye sunulmaya başladı. ING Emeklilik Bankasürans Genel Müdür Yardımcısı Sujoy Ghosh, ortak basın toplantısındaki konuşmasında, bu işbirliğiyle 2014 yılında bankasürans kanal üretimini büyütmeyi hedeflediklerini söyledi. Ghosh, “Bu yıl aynı zamanda, halen 238 bin civarında olan BES katılımcı sayımızı da artırmayı hedefliyoruz” dedi. AnadoluBank Bireysel Bankacılık ve Sigortadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Taner Ayhan ise “Türkiye’de ulaşılabilirlik ve kurum sayısı açısından önemli bir potansiyel var. Bu işbirliğinin ülkemizde banka sigortacılığı alanına yeni bir soluk getirmesini umuyorum” değerlendirmesini yaptı.

fastPay ile cüzdanınız cebinizde!

fastPay dünya birincisi!

fastPay en prestijli uluslararası ödül platformlarından
Banking Technology Awards 2013'te "En İyi Ödeme Sistemi"
ödülnü aldı.
Tüm fastPay kullanıcılarına teşekkür ediyoruz.

Siz de fastPay kullanmaya
başlayın cep telefonunuz
cüzdanınız olsun!



fastPay ile;

- Banka müşterisi olun ya da olmayın herkese cepten cebe 7/24 ücretsiz para gönderin.
- DenizBank Mevduat Hesabınızı veya kredi kartınızı fastPay'e tanımlayın, alışveriş noktalarında ödemenizi fastPay avantajlarıyla yapın.
- İnternet alışverişlerinizde kart bilgilerinizi paylaşmadan daha hızlı ve güvenli ödeme yapın.
- İstanbul'dan Antakya'daki arkadaşınızın akşam yemeğini fastPay ile ödeyin.



DenizBank 

www.denizbank.com | 444 0 800



DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.

Finansçı sigortacılar dernek kurdu

Sigorta şirketlerinin mali işlerden sorumlu yönetici ve çalışanlarının üye olduğu Sigorta Finansçıları Derneği ilk genel kurulunu yaptı. Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Dr. Levent Özer Kurucu Başkan, Sıdika Mutlu ise Genel Sekreter seçildi...



Sigorta sektörü çalışanları bir dernek daha kurdu. ODTÜ'lü Sigortacılar, Sigorta Tatbikatçıları Derneği derken geçen ay kurulan Sigorta Finansçıları Derneği de ilk genel kurulunu yaptı. 16 Kasım 2013 tarihinde yapılan olağan genel kurul toplantısından sonra dernek merkezinde toplanan Yönetim Kurulu, kendi arasında iş bölümünü yaptı. Kurucu Genel Başkan seçilen Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Dr. Levent Özer, Sigorta Finansçıları Derneği'ne sigorta şirketlerindeki muhasebe, tahsilat ve fon yönetimi çalışanlarının üye olduğunu söyledi. Kısa sürede üye sayısının 50'yi geçtiğini vurgulayan Özer, "Bu birimlerde çalışan arkadaşlarımız bir araya gelerek mesleki bilgi ve deneyimlerimizi paylaşmayı amaçlıyoruz" dedi. Levent Özer, derneğin kuruluş amacını ise şöyle özetledi: "Amacımız ortak akıl oluşturmak. Mesleki dayanışmayı artırmak, sigorta

Sigorta şirketlerindeki muhasebe, tahsilat ve fon yönetimi çalışanlarının üye olduğu Sigorta Finansçıları Derneği'nin üye sayısı 50'yi geçti...

endüstrisinin gelişimine katkı sağlayıcı çalışmalarda bulunmak. Kısacası bu dernek sigorta finansçılığı mesleğini kurum-sallaştırıp ilerletmek; üyeleri arasında sosyal, kültürel ve bilimsel yardımlaşmayı sağlamak; bilimsel araştırmalar yapmak, yayınlamak; mesleki, kültürel gelişmeyi artırıcı yönde faaliyette bulunmak; bu konuda çalışmalar yapan kişi ve kuruluşlara destek vermek ve almak amacıyla kuruldu."

Mütüel sigortacılık misyonu

Sigorta Finansçıları Derneği'nin 16 Kasım 2013 tarihinde yaptığı olağan genel kurul toplantısında seçilen Yönetim Kurulu, dernek merkezinde toplanarak birtakım kararlar aldı. Öncelikle, dernek üyelerinin katılımıyla ayda bir toplantı veya etkinlik yapılması için prensip kararı alındı. 'Mütüel sigortacılık' konusunu geliştirmek ve sigorta

endüstrisine katkılarını anlatmak için özel bir çaba gösterip, misyon olarak yüklenilmesine karar verildi. Sigorta Finansçıları Derneği'nin, sigorta sektörünün gündeminde olan konulara ilişkin açılımlarda bulunması ve bu konulardaki düşüncelerin derneğin web sitesinde yayınlanması, bu doğrultuda etkinlikler planlanıp düzenlenmesi de alınan kararlar arasında...

Sigorta Finansçıları Derneği Yönetim Kurulu için görev dağılımı da belli oldu. Dr. Levent Özer Kurucu Başkan, Mehmet Yetkin de Başkan Yardımcısı olarak görevlendirildi. Sıdika Mutlu, Genel Sekreter olarak seçildi. Saymanlığa Ömer Toker'in getirildiği toplantıda; Elçin Toygar, Cihan Doğrayan ve İrfan Yörük'ün üye olarak çalışmalarını sürdürmesi kararlaştırıldı. 

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

Euler Hermes'ten hem övgü hem uyarı

Türkiye ekonomisindeki gelişmelere ilişkin öngörüler, büyümenin yukarı yönlü ivme kazandığını gösteriyor. Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası ve küresel ölçekli bankalardan sonra, dünyanın en büyük alacak sigortası şirketi Euler Hermes de Türkiye ekonomisine ilişkin öngörülerini açıkladı. Euler Hermes'in analizleri de büyümenin ivme kazanacağını gösterirken, cari işlemler açığı gibi kırılganlıkların önemini koruyacağına da işaret ediyor. Euler Hermes'in küresel ve bölge yöneticileri, bu yılki "Uluslararası Ticarete Bakış Konferansı" için Türkiye'yi tercih ettiler. İstanbul'da düzenlenen konferansta, Türkiye'deki işletmeler için Akdeniz pazarındaki ihracat beklentileri ve küresel ekonomiye yönelik öngörülerini

ŞİRKET İFLASLARINA DİKKAT!

Euler Hermes'in Türkiye analizinde, döviz borcu olan şirketlerin sermaye çıkışlarını ve Türk Lirası'nın değer kaybını hissettiğine, ihracatçıların da Euro Bölgesi'nde faaliyetlerin yavaşlamasından etkilenmeye devam ettiğine dikkat çekildi. Bu gelişmelerin etkisiyle 2013 yılında Türkiye'de şirket iflaslarının yüzde 12 arttığına işaret edilen analizde, "Süre gelen hassas makro-ekonomik ortamda, daha yavaş da olsa 2014'te iflasların yüzde 4 dolayında daha artmaya devam edeceği öngörülmüyor" uyarısında bulunuldu.

Euler Hermes, Türkiye'nin 2014'te yüzde 4 büyümeyle "Asya kapısı" pozisyonunu pekiştireceğini öngörüyor. Sigorta devi, cari açık ve şirket iflasları konusunda ise uyarıyor...



Dr. Gerd-Uwe
Baden



Özlem Özuner



Ludovic Subran

konuşan Euler Hermes'in üst yönetimi, Türkiye ekonomisine yönelik 2014 risklerini ve fırsat analizini de kamuoyuyla paylaştı. Konferansta ayrıntılı bir sunum yapan Euler Hermes Başekonomisti Ludovic Subran, 2012 yılında yüzde 2.2 ile Türkiye ekonomisindeki büyümenin önemli bir duraksama yaşadığına işaret etti. Subran, bu yumuşak inişin ardından 2013'te yüzde 3.3 büyüme kaydedildiğini tahmin ediyor. Büyümenin 2014 yılında da hızlanarak yüzde 4'e ulaşacağını öngörüyor. Subran'a göre, bu büyümenin arkasında güçlü devlet harcamalarının devam etmesi ve iyileşen dış talep olacak.

Subran'a göre, Türkiye'nin cari açığı ise 2012 yılındaki güçlü iyileşmeye rağmen yüksek kalacak ve ekonomiyi dış etkenlere karşı hassas tutacak. 2012'de gayri safi yurt içi hasılanın (GSYH) yüzde 6'sına kadar inen cari açığın, 2013'ün ilk dokuz ayında yeniden yüzde 7.9 seviyesine yükseldiğini hatırlatan Subran, "Euler Hermes olarak 2014'te cari açığın halen kritik bir seviye olan GSYH'nın yüzde 6.5'ine ineceğini öngörüyoruz" dedi. Subran, TL'deki değer kaybına da şöyle dikkat çekti: "Türkiye ekonomisindeki zayıf noktaların başında, 2013'ün ortasında diğer

gelişmekte olan pazarlarda yaşandığı üzere yerel para biriminin hızlı değer kaybı geliyor. Mayıs ayında ABD'nin tahvil alımında azaltmaya gideceğine yönelik haberler önemli sermaye çıkışlarına, Türk hisselerinde önemli bir düşüşe ve TL'nin ABD Doları ve Euro karşısında yüzde 13 değer kaybetmesine yol açtı."

Euler Hermes Türkiye CEO'su Özlem Özuner ise Subran'ın bahsettiği risklerle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Merkez Bankası, döviz ihaleleri ve parasal sıkılaştırma yoluyla TL'nin değer kaybetme sürecini yumuşatmaya çalıştı ve Eylül 2013 itibarıyla bir denge sağlandı. Olası döviz krizinin önüne geçmek adına Merkez Bankası'nın gerekli önlemleri almaya devam etmesini bekliyoruz. Buna rağmen son yıllarda Türkiye'deki yabancı doğrudan yatırım akışı orta düzeyde gerçekleşti. 2010-2012'nin yıllık cari açığının yüzde 17'sini, 2013'ün ilk 9 ayındakinin ise yüzde 14'ünü kapattı. Kalan miktarın büyük kısmı yeni kısa vadeli dış borçlarla giderildi ve dış borç hızlı bir şekilde artarak Eylül 2013'te 125 milyar dolara yükseldi. Bu nedenle cari açığın gelecekteki dönüşümünün izlenmesi gerekiyor."



Berrak
BERRAK

Bereketli
BEREKETLİ

Duyarlı
DUYARLI

Güvenli
GÜVENLİ

Huzurlu
HUZURLU

Faizsiz Emeklilik!

FAİSSİZ 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.



EMEKLİLİK

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

Emekliliğiniz hayırlı olsun

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

Allianz'dan otomotiv markalarına özel kasko ürünleri

Allianz Sigorta, otomotiv sektörünün önde gelen dokuz markasının kullanıcılarına yönelik kasko ürünleriyle fark yaratıyor. Allianz markalı kasko sigortaları, ilgili otomobil markası müşterilerine özel birçok avantaj sağlıyor...

Türkiye sigorta sektöründe oto sigortalarının payı ve önemi büyük. Her ne kadar hem kasko hem de zorunlu olmasına rağmen trafik sigortalarında sigortalanma oranı hala beklenen seviyelerde olmasa da prim üretiminin yüzde 50'si oto sigortalarından sağlanıyor.

İşte bu tablo şirketlerin oto sigortalarına ilgisinin her geçen gün artmasına yol açıyor. Bu alanda sürekli yeni ürünler geliştiriliyor. Oto sigortalarının iddialı şirketlerinden Allianz Sigorta da günün şartlarına ve müşteri ihtiyaçlarına uygun ürünler geliştiriyor. Bu ürünlerin en dikkat çekenleri ise markaya özel kasko sigortaları...

Allianz Sigorta, Fiat, Ford, Nissan, Hyundai, Volkswagen, Seat, Skoda, Kia ve Opel markalarıyla yaptığı işbirlikleri ile 0-10 yaş arası 9 markaya ait otomobillere özel teminatlar sunuyor. Allianz Sigorta, hem ürünün kapsamı hem de anlaşmalı olduğu marka sayısı ile, bu alanda sektör lideri konumunda. Markalı kasko ürünlerini satın alan araç sahipleri, sadece Allianz güvencesine sahip olmakla kalmıyor aynı zamanda araçlarının onarımlarının yetkili servislerde ve orijinal parçalarla yapılmasını da sağlıyor. Böylece araçlarının ikinci el değerinin korunmasında önemli bir



Sektörde ilk ve tek olarak ürün, müşterilerin evlerindeki eşyaları için yangın teminatı da veriyor.

adım atılmış oluyor.

Araçlarını markaya özel kasko ürünleriyle koruma altına alan Allianz Sigorta müşterileri, yetkili servislere gittiklerinde hasar onarımlarında öncelikli hizmet alma hakkına da sahip oluyor. Bu ürünün otomotiv şirketleriyle birlikte geliştirildiğini söyleyen Allianz Sigorta yetkilileri "Allianz Global'in know how birikimini yerel tecrübemizle birleştirip, sektörün önde gelen otomotiv firmalarıyla birlikte sigortalılara en iyi hizmeti sunmayı amaçlıyoruz" diyor.

Ev eşyaları için yangın teminatı

Allianz'ın Markalı Kasko

Sigortaları, sadece otomobillere teminat vermekle kalmıyor. Sektörde ilk ve tek olarak ürün, müşterilerin evlerindeki eşyaları için yangın teminatı da veriliyor. Yine bu ürünle trafiğe çıkış tarihinden itibaren geçecek 1 yıllık süre içerisinde aracınızın tamir edilemez ölçüde zarar görmesi veya çalınması durumunda peşin anahtar teslim bedeli karşılıyor. Bu ürünün bir diğer önemli özelliği de yetkili olmayan kişilerce çekilme, sigara yanığı ve poliçe kitapçığında belirtilen daha birçok riski güvence altına alması. Ayrıca yetkili servislerde yapılan cam değişimlerinde muafiyet uygulanmıyor, ilk cam hasarı hasarsızlık indirimini etkilemiyor.

Sektörün önde gelen 9 markası ile işbirliği...

Allianz Sigorta'nın markalı kasko sigortaları, müşteriye sağladığı imkanlar kadar anlaşmalı olduğu otomobil firmalarına özel avantajlarıyla da dikkat çekiyor. Çünkü bu ürün Türkiye'nin en çok satan otomobil firmalarının markalarını koruma altına alıyor. Fiat, Ford, Hyundai, Nissan, Volkswagen, Seat, Skoda, Kia, Opel gibi Türkiye'nin en çok satan markalarından birinden araç alan ya da aracı olan herkes bu ürünlerin imkanlarından faydalanabiliyor. Markaya özel kasko ürünlerini sadece binek otomobiller değil, aynı zamanda kamyonet ve minibusler için de satın almak mümkün.

Hangi riskler güvence altında?

Markalara özel kasko ürünleriyle çarpma, çarpılma, yanma, hırsızlık, halk hareketleri, terör, sel ve su baskını, deprem riskleri teminat altına alınırken, aynı zamanda üçüncü şahıslara karşı mali sorumluluk, ferdi kaza, hukuksal koruma sağlamak da mümkün.

Bu ürünleri satın alanlar 444 45 46 numaralı Allianz Çözüm Hattı sayesinde yetkili servis, yol durumu, otel, restoran ve çeşitli etkinliklerle ilgili bilgi alabiliyor. Aracınız herhangi bir nedenle hasara uğradığında, lastiği patladığında veya benzini bittiğinde ise Allianz Yardım Hizmeti sayesinde yolda kalma sorununuz ortadan kalkıyor. Bunun yanında anlaşmalı servis hizmeti ve binek amaçlı hususi araçlarınız için ikame araç hizmeti de sunuluyor.

Birçok avantaj bir arada

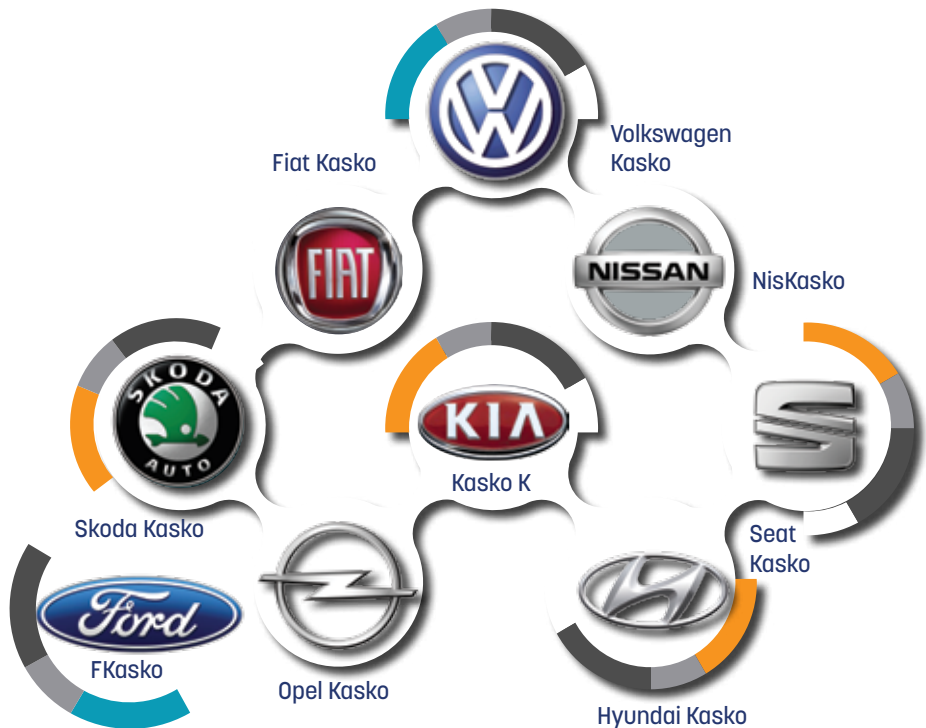
Özel sağlanan avantajlara gelince... Markaya özel kasko ürünü satın alan sigortalılara farklı avantajlar sunuluyor. Ürün teminatlarının yanı sıra birçok

Markalara özel kasko ürünleriyle çarpma, çarpılma, yanma, hırsızlık, halk hareketleri, terör, sel ve su baskını, deprem riskleri teminat altına alınırken, aynı zamanda üçüncü şahıslara karşı mali sorumluluk, ferdi kaza, hukuksal koruma sağlamak da mümkün.

meslek gruplarına indirimler sağlanıyor. TSK mensubu ve eşlerine, öğretmenlere ve üniversite öğretim üyelerine yüzde 20, emniyet mensuplarına yüzde 15, mülki idare personeline, yargı mensuplarına, memurlara ve eczacılara yüzde 10 indirim uygulanıyor. Markaya özel kasko ürünü satın alanlar, poliçe süresince hiç kaza yapmazlarsa yüzde 30'dan 65'e varan hasarsızlık indirimlerinden yararlanıyor. Bir kaza sonucunda yüzde 100 karşı tarafın hatalı olduğu durumlarda hasarsızlık indirimi de bozulmuyor. Bir defaya mahsus radyo-CD hasarı olması durumunda hasarsızlık indirimi devam ediyor. Bütün bu hizmetlerin yanı sıra markalı kasko ürünleri, "tek

sürücü" indirimi de sağlıyor. Yani aracı tek kişinin kullanacağı durumlarda yüzde 20 indirim uygulanıyor. 30 yaş üzeri ve en az 3 yıllık ehliyetin olması durumunda, sigortalıların veya ailesinden bu şartları sağlayan bir kişiyi sürücü olarak belirleyip, yüzde 20 indirimden faydalanmak da mümkün. Markalara özel kasko ürünlerinde "şirket üst düzey yönetici" indirimi de mevcut. Aracı, şirket üst düzey yöneticilerinin kullanacağı durumlarda da yüzde 20 tek sürücü indirimi uygulanıyor. 30 yaş üzeri ve en az 5 yıllık ehliyet olması durumunda yüzde 20 indirimden faydalanılabiliyor. Ayrıca kasko priminin peşin ödenmesi durumunda ekstra indirimler de almak mümkün.

ALLIANZ MARKALI KASKO SİGORTALARI





Fitch, İtalya ülke riskinin altını çizdi

Ülke riski, portföyünde İtalyan devlet ve şirket tahvilleri bulunan sigorta şirketleri için önemini koruyor. Nitekim bu risk, kredi derecelendirme kuruluşu Fitch'in 2014 raporunda bir kez daha dile getirildi. Euro Bölgesi'ndeki risk, sektörle ilgili olumsuz reytingin ana nedeni olarak belirtildi. Hayat şirketlerinin kredi gereksinimleri, otomotiv endüstrisindeki gelişme ve hasar oranındaki düşüşle birlikte 2010 yılına kıyasla önemli bir gelişme gösterdi.

Buna rağmen Fitch, teknik kârlılıkta, sigorta koşullarının kötüleşmesi ve ekonomik konjonktürün fiyatlamaya üzerindeki olumsuz etkisinden dolayı 2014 yılında önemli bir gerileme bekliyor.

İtalyan devlet tahvillerinin piyasa değerindeki hareketlilik, gelirlerde ve yeni yatırımların değerinde de değişimlere neden oluyor. Raporda bu değişkenliğin Euro Bölgesi krizi devam ettikçe mevcut olacağı belirtiliyor. Ayrıca politik istikrar-



sızlığın sigorta sektöründeki hasarlarla alakalı yeni tazminat yapısı gibi beklenen reformların gerçekleştirilmesinde gecikmelere sebep olduğu belirtildi. İtalya'daki yüksek kaza oranının şirketleri, kaza ta-

leplerinin karşılanabilmesi için yüksek miktarda nakit tutmaya zorlaması ve yatırım kapasitelerini azaltması ise tazminat yapısındaki olası bir değişiklikten etkileyecek iki önemli unsur.

Üçüncü çeyrek kârlılığı düştü

2013 yazında Almanya'nın bir bölümünü etkileyen dolu fırtınasının maliyeti, Talanx'ın üçüncü çeyrek büyümesinin bir önceki döneme göre azalmasına yol açtı. Talanx Group Başkanı Herbert Haas, olumsuzluklara rağmen yıllık net kârın 700 milyon Euro olarak gerçekleşmesini belediklerini bildirdi. Dokuz aylık net kâr yüzde 4 düşüş ile 528 milyon Euro olarak gerçekleşmişti. Andreas kasırgasının etkisiyle üçüncü periyod kârı ise yüzde 39 düşüşle 121 milyon olarak gerçekleşmişti.

Talanx'ın prim üretimi yüzde 8 artışla 21.4 milyar Euro

oldu. Operasyonel gelirler yüzde 8 düşüşle 1.3 milyar Euro'ya geriledi. Bu gelişmeler ışığında şirketin yatırım harcamaları da durgun bir seyir izleyerek 2.8 milyar dolarda kaldı.



Avrupalı sigortacılar yükümlülük azaltıyor



Moody's tarafından 14 Kasım 2013 tarihinde düzenlenen konferansta, sigorta şirketlerinin anapara yönetiminin eskiye göre daha karmaşık hale geldi-

ği, şirketlerin hissedarlarına temettü ödeme yerine borç ödemeyi tercih ettikleri ve faiz gelirinin düşük olduğu bir finansal sistemde sigorta şirketlerinin kriz öncesi dönemdeki kârlılık seviyelerini yakalamakta zorlandıkları dile getirildi. Özellikle Almanya'da hayat branşında yüzde 90 oranında taahhüt edilen kazanç oranının, yatırım getirisinin yüzde 2.6'larda kaldığı bir ortamda sağlanmasının zorluğunun da altı çizildi. Bununla birlikte Moody's'e göre sektör için hızlı bir büyümenin gerçekleşmesi risk almadan mümkün olmayacak ve bu durum sigorta poliçelerinde gerçekleştirilmesi gereken yenilikçi bir politikayı da teşvik edecek.

Satış gelirleri artarken kârlılık düşüyor

Orta ve Doğu Avrupa'nın en büyük 500 şirketinin belirlendiği "Coface CEE Top 500" listesinin beşincisi yayınlandı. 2012 mali yılı verilerinin baz alındığı çalışma, şirketleri yer aldıkları bölgelerin özellikleri, çalışan sayıları, faaliyette bulundukları sektör ve pazar özellikleri gibi değişkenler dikkate alarak değerlendiriyor.

Coface Orta ve Doğu Avrupa Bölgesi Yöneticisi Katarzyna Kompowska, gelişen Avrupa'nın 2012 ve 2013 yıllarında birçok zorluk atlattığını, ancak sıralamada ilk 500'de yer alan şirketler incelendiğinde ekonomik kriz döneminde bile bölgenin büyüme potansiyeline sahip olduğunu vurguladı. Kompowska, bölgedeki şirketlerin iş hacminin yüzde 5'e yaklaşan oranda artarak 628 milyar Euro'ya ulaşmasının, sadece bölge değil bütün Avrupa ve yabancı ticaret ortakları için de önemini bir kez daha gösterdiğinin altını çizdi. Bununla birlikte yüzde 5 oranında büyüme net kârlılıkta sürdürülebilirliği beraberinde getirmede ve şirket kârlılıkları 2012 yılına göre yüzde 32 düşüşle 20 milyar olarak gerçekleşti. Bölgede çalışan sayısı bir önceki yıla göre yüzde 1.5 oranında artmasına rağmen, bölgelerarası dağılımın homojen olmadığı ve işsizlik oranının işten çıkarmalarla birlikte artışa geçtiği belirtildi.

Bölgenin en güçlülere:

Polonya, Macaristan ve Romanya

Polonyalı şirketler, 171 şirketle "Coface

coface



CEE Top 500" listenin yüzde 34.2'sini oluşturdu. Bu şirketlerin toplam satış gelirleri bir önceki yıla göre yüzde 6 artışla 234 milyar Euro olarak gerçekleşti. Ancak net kârlılık yüzde 30 düşüş gösterdi. Bu alanda 2011'de Avrupa Birliği bünyesinde en yüksek büyüme oranını yakalayan Polonya, 2012'de sert bir düşüş yaşamış oldu. Macaristan ise 66 şirketle listenin ikinci sırasında yer aldı. Ülke GSYH'sındaki yüzde 1.7 düşüşe rağmen Macar şirketleri, satışlarını bir önceki yıla göre yüzde 2,2 oranında artırdı. Ancak bu ülkede de net kârlılık yüzde 27.5 düşüş gösterdi. Romanya ise 54 şirketle Ukrayna'nın yerini alarak sıralamada üçüncülüğe yerleşti...

Kazananlar - kaybedenler

65 şirketle petrol ve doğalgaz sektörleri Coface listesinin ilk sıralarında yer aldı.

Söz konusu şirketler, yüzde 6 artışla 162 milyar Euro kâr elde etti. Ancak net kârlılık yüzde 34.6 oranında azaldı. Şirketlerin ortalama büyüme oranı yüzde 11 olarak gerçekleşti ve sektördeki daralmayla birlikte işgücünde yüzde 12.9'luk düşüş söz konusu. Otomotiv ise listede üçüncü sırada kendine yer buldu. Listede yer alan 42 otomotiv firması 63 milyar Euro net kâr elde etti. Ancak onların da net kârında yüzde 33 düşüş dikkat çekti.

Potansiyeller çok farklı

Orta ve Doğu Avrupa Bölgesi gelişimini halen devam ettiriyor. Yıllık ortalama büyüme, gelişmekte olan ülkelerin yüzde 5 ortalamasına kıyasla yüzde 1.2 olarak gerçekleşti. 2011 yılından başlayarak şirketlerin temerrüt oranının üç katına çıktığı ve bölge ekonomilerinin kendi aralarında farklılaştığı görülüyor. Bazı ülkelerde resesyon devam ederken bazı ülkelerde ekonomi sakin bir seyir izliyor. GSYH'daki farklılaşma ise daha dikkat çekici. Ukrayna'nın 3 bin Euro olan kişi başına milli gelirine karşılık, Slovenya'da bu rakam 17 bin Euro.

Çek Cumhuriyeti, Euro Bölgesi'ndeki resesyondan özellikle etkilendi. Estonya ise yüksek bir büyüme oranı elde etti. Temerrüde düşme oranı Bulgaristan ve Hırvatistan'da hızla artarken Estonya ve Litvanya daha olumlu bir seyir izliyor. Ülkeler arasındaki özellik farklılıklarının fırsatları da beraberinde getirdiğini belirten Coface yetkilileri, bu fırsatların yakalanabilmesi için yakından izlenme ve özel politikaların gerekliliğinin altını çizdi.

AIG'den büyük satış

AIG, öncelikli hedeflerine odaklanarak diğer iş kollarından çekilme stratejisine uygun olarak, havayolu kiralama portföyünü Hollandalı AerCap Holding'e satmak istediğini açıkladı. Satış için belirlenen 5.4 milyar dolarlık bedelin 3 milyar doları nakit, kalanı ise 97.56 milyon adet hisse senedi şeklinde

tahsil edilecek. Söz konusu hisseler, AerCap sermayesinde yüzde 46 paya denk geliyor. Hollanda merkezli AerCap Holding, uçak satın alıp sonra havayolu şirketlerine kiraya veriyor.



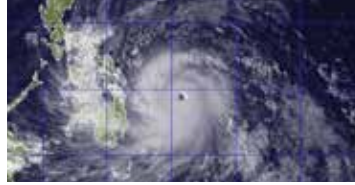
AIG tarafından yapılan açıklamada, satış işleminin 2014'ün ikinci çeyreğinde bitirilmesinin planlandığı belirtildi. 2008 krizi sonrasında 182 milyar dolarlık devlet yardımı alan AIG, son ödemesi mart ayında olmak üzere aldığı bütün yardım tutarını ABD Hazinesi'ne iade etmişti.

Yeşil bonolara 1 milyar dolar

Zurich Sigorta Grubu, Dünya Bankası, IFC (Uluslararası Finans Kurumu) ve diğer uluslararası finansal kurumlar tarafından çıkarılan, iklim değişikliğinin önlenmesi ve gerekli yardımların sağlanmasını amaçlayan projelere finansal destek sağlayan "yeşil bonolar" a 1 milyar dolar yatıracığını açıkladı. Grup tarafından yapılan açıklamada, ilgili yatırımın global ölçekte olacağı ve grubun yatırım stratejisinin önemli bir parçası olduğu belirtildi.



Haiyan tayfununun maliyeti 14.5 milyar doları bulabilir



Katastrofik modelleme şirketi AIR Worldwide, Filipinler'deki Haiyan süper tayfununun şimdiye kadar görülen en güçlü tayfunlardan biri olduğunu, ancak sigortalama oranı düşük olduğu için sigortacılara maliyetinin 700 milyon dolar civarında olacağını açıkladı.

Yerleşim yerleri, ticari ve tarımsal alanlarda gerçekleşen toplam hasarın ise 14.5 milyar doları bulması bekleniyor.

Hatırlanacağı gibi Haiyan süper tayfunu 8 Kasım'da Filipinleri vurmuş ve ağır bir yıkıma sebep olmuştu. Tayfun nedeniyle en az 4 bin 460 kişinin hayatını kaybettiği ve 3.9 milyon kişinin evsiz kaldığı açıklandı. Ulusal Afet Risklerini Azaltma ve Yönetme Konseyi (National Disaster Risk Reduction and Management Council) şirketi ise tayfun nedeniyle 18 bin 175 kişinin yaralandığını 1.590 kişinin ise halen kayıp olduğunu bildirdi.

İngiltere merkezli araştırma şirketi Maplecroft'a göre Filipinler doğal afetlere en açık ülkelerden biri. The Asian Development Bank, Filipinler'in doğal afetlerden dolayı yaşadığı yıkımın yıllık ortalama 1.6 milyar dolarlık maliyetle Güney Asya'nın en yüksek rakamı olduğunu belirtti.



Öncelikli riskler: Baskınlar ve tayfunlar

Münich Re NatCatService tarafından yapılan çalışmayla, son 33 yılda Uzakdoğu'da yaşanan doğal afetlerde belirgin bir artış olduğu tespit edildi. Söz konusu çalışma, Doğu Asya ülkelerinden Japonya, Güney Kore, Çin, Tayvan, Vietnam, Tayland, Endonezya ve Filipinler'i kapsıyor.

Münich Re Asya Pasifik Bölgesi Yönetim Kurulu Üyesi Ludger Arnoldussen, son olarak Filipinler'de yaşanan tayfunun büyük bir yıkıma sebep olduğunu hatırlatarak, bu durumun iklimsel olayların nedenlerinin anlaşılmasının ve analiz edilmesinin önemini bir kez daha gösterdiğini vurguladı. Arnoldussen ayrıca, ülke yönetimlerinin ve sigorta şirketlerinin mevcut risklerini ölçerek gelecekte olası afetlere karşı acilen önlem almaları gerektiğini belirtti. Hasar maliyeti sürekli artış göstermesine rağmen, araştırmada incelenen ülkeler arasında Japonya dışında gelecek yıllardaki iklimsel felaketlere karşı yeterli araştırma faaliyetleri yürüten olmadığı dikkat çekiyor. 33 yılın iklim olaylarını inceleyen araştırmaya göre toplam maliyet 233 milyar dolar civarında.

Hasar nedenleri arasında su baskınları yüzde 45 payla birinci sırada. Su baskınlarını yüzde 39 ile fırtınalar ve yüzde 16 ile orman yangınları izliyor.

Araştırmalara göre 1980 yılından bu yana yüzde 56'sı su baskınlarında, yüzde 39'u fırtınalarda olmak üzere toplamda 120 bin kişi iklimsel felaketler yüzünden bölgede yaşamını yitirdi. Sadece su baskınlarının bölgeye toplam maliyeti 39 milyar dolar.

Münich Re Coğrafi Risk Araştırma Bölümü Başkanı Peter Hoppe, doğal afetler sonucunda ortaya çıkan hasardaki hızlı yükselişin bölgenin sosyo-ekonomik yapısı ve afet alanlarına yapılan endüstriyel



Ludger
Arnoldussen

yatırımlarla yakından ilgili olduğunu belirtti.

Bölge ülkelerinden Japonya'da 1991 yılında gerçekleşen Mireille tayfunu 10 milyar dolar, 2004'te yaşanan Songda tayfunu ise 9 milyar dolar hasara yol açmıştı. Güney Kore'de 2003 yılında gerçekleşen Maemi tayfunu ise 4.8 milyar dolara mal oldu. Çin'deki Yangzte ve Songhua nehirlerinin 1998 yılında taşması da 4 bin kişinin ölümüne ve 30 milyar dolarlık hasara sebep olmuştu. Tayvan'ı Ağustos 2009'da vuran Morakot tayfunu ise 3.4 milyar dolara mal oldu. Tayland'da doğal afetlerin yol açtığı hasarın toplam maliyeti 43 milyar dolar civarında.

Willis, 'Global 360' özel müşterilerine sundu

Willis, Global 360 adlı ürününü, aralarında Hiscox, PICC (Çin Halk Sigorta Şirketi) ve Berkshire Hathaway'in de bulunduğu özel müşterilerine tanıttı.

Willis ayrıca, Lloyd's sendikalarıyla da görüşmelerini sürdürüyor.

Bu yeni ürünün, Willis müşterilerinin hasarları konusunda en uygun mutabakatı ve sektörde fiyat avantajını sağlayacağı belirtiliyor.

Global 360, Willis bünyesindeki havacılık, enerji, sorumluluk gibi yedi sigorta branşında seçenek olarak sunulacak ve her bir portfolyo için ayrılan kapasite, ilgili işkolundaki pazar koşullarından etkilenecek.



Altyapı müjdesi...

İngiliz hükümeti, ulusal altyapı planlaması için önümüzdeki 20 yıl için planlanan 309 milyar sterlinlik harcama tutarının 375 milyar sterline revize edildiğini bildirdi. Bu açıklamanın ardından, aralarında Legal&General, Prudential, Aviva, Standard Life, Friends Life ve Scottish Widows'un da olduğu sigorta şirketlerinin önümüzdeki 5 yıl içerisinde yürütülecek projeler için 25 milyar sterlinlik kaynak yaratabilecekleri belirtildi. İngiltere piyasasında sigorta şirketleri için devletin altyapı yatırımları, devlet garantisinden ötürü yüksek kâr elde edilebilen faaliyetler olarak tanımlanıyor.

Axa, Kolombiya pazarına erken girdi

Axa, 259 milyon Euro karşılığında sektörün en büyük şirketlerinden biri olan Grupo Mercantil Colpatria'yı satın alarak Kolombiya sigorta pazarına girdiğini duyurdu. Aslında bu satın almanın 2014 yılında gerçekleşmesi bekleniyor. Axa Group, bu satın almayla Kolombiya sigorta pazarında dördüncü sıraya, elementer branşa ise ikinci sıraya yerleşti. Elementer, hayat ve emekli-



lik branşlarında faaliyet gösteren Colpatria Seguros, 2012'de bir önceki yıla göre yüzde 12 artışla 827 milyon Euro ciro ve 39 milyon Euro net kâr elde etti. Ülke genelinde 1.3 milyon müşteriye hizmet veren şirketin dağıtım kanalı yapısı yüzde 40 acenteler, yüzde 26 brokerlar ve yüzde 16 direk satıştan oluşuyor. Kolombiya, Latin Amerika piyasasının beşinci bü-

yük sigorta pazarı konumunda. Yıllık ortalama büyüme hızı yüzde 12 olan sektörün büyüklüğü 8 milyar Euro civarında.

Öte yandan Axa Group, Romanya'daki hayat, tasarruf ve emeklilik faaliyetlerini Astra Asigurarî şirketine devrettiğini açıkladı. Satış tutarı hakkında bilgi verilmezken 2010 yılında Omniaşing Life ile piyasaya giren Fransız devinin bu kadar kısa sürede piyasadan çekilmesi dikkat çekici bulundu.

Generali Asia'nın Asyalı ortağı hisselerini sattı

Generali Group, Filipinler, Tayland ve Endonezya'da faaliyet gösteren ve 40 milyon Euro ciroya sahip olan Generali Asia'daki yüzde 40 Kuok Group hisselerini satın alarak şirketin bütününe sahip oldu. Generali Group CEO'su Mario Greco, bu satın alma sonrasında bölgedeki operasyonun ve grup stratejisinin yeniden yapılandırılacağını açıkladı. Greco, bölgenin genç nüfusu ve orta gelir düzeyiyle büyük bir potansiyel taşıdığını da vurguladı.

Generali Asia, 1999 yılında Generali Group ve Kuok Group tarafından kurulmuştu. Şirket, Endonezya'da hayat branşında ve çok kanallı dağıtım stratejisiyle, Filipinler'de hayat branşında ağırlıklı olarak bankasürans kanalıyla, Tayland'da ise elementer ve hayat branşında direkt satış ağıyla yer alıyor. Generali Asia'nın bu üç ülkedeki toplam prim üretimi, 2013'ün dokuz ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 50 artış gösterdi.

Asya'da Çin, Hong Kong, Hindistan, Endonezya, Japonya, Filipinler, Tayland ve Vietnam'da faaliyet gösteren Generali Group'un yıllık prim üretimi yaklaşık 1 milyar Euro.

Öte yandan, Ocak 2013'te açıklanan Generali Group stratejisi "The New Deal Generali"nin güncellenmiş hali, geçenlerde Londra'da düzenlenen "Investor Day"de bir kez daha sunuldu. Öncelikle 2013 için hedeflenen sermaye yapısına ulaşıldığının ifade edildiği toplantıda, oluşturulan büyüme politikası doğrultusunda sermayedarların kazançlarındaki artışın 2015 yılından itibaren görüleceği belirtildi. Sermaye yapısı olarak giderek güçlendiklerini belirten Mario Greco, halen süren reorganizasyon çalışmaları ile yıllık 2 milyar Euro'nun sigortacılık alanında değerlendirileceğini, 2015'ten itibaren de şu anda sermayeyi güçlendirmek için kullanılan kaynakların serbest kalacağını, dolayısıyla yatırımların artırılacağını vurguladı.

Sağlık skandalı genişliyor



Almanya'nın bir numaralı sağlık sigortası şirketi Debeka'nın piyasa uygulamaları hakkındaki tartışmalar devam ediyor. Şirket, potansiyel müşterileri hakkında illegal yöntemlerle bilgi topladığı iddiasıyla suçlanıyor. Alman Handelsblatt gazetesine göre bu bilgilerin sağlanması için 10 bin devlet memuru (polisler, öğretmenler, vergi uzmanları vb) kullanılmış. İddialara göre Debeka, öğretmenlere, öğrencileri hakkında temin ettiği bilgiler için 50 Euro, bu bilgiler ışığında satılan her sağlık sigortası için 150 Euro ve her hayat sigortası için de 600 Euro ödüyor. Şirket genelinde bu ödemelerin 100 milyon Euro'ya ulaştığı da iddialar arasında. Alman sigorta sektörü düzenleyicisi BaFin'in bilgi gizliliğinin ihlali hakkında bir soruşturma açıldığı bildirildi. Debeka'dan yapılan açıklamaya göre ise bu uygulamalar legal çerçevede yürütülüyor ve herhangi bir hak ihlali bulunmuyor. Öte yandan, sektörde bilgi ticaretine soyunan tek şirketin Debeka olmadığı da biliniyor. Alman medyasında yer alan haberlere göre, aralarında BHW, DBV (Axa Group iştiraki) ve Signal Iduna'nın da bulunduğu en az altı şirketin daha müşteri verilerine ulaşmak için benzeri yollar kullandığı iddia ediliyor.



Zor anında hep yanında.

Kem gözden sakının, siz yine de hayatın tüm risklerini Ray Sigorta'ya bırakın.

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Rehabilitasyon bitti **sıra büyümede**

2013, sigorta sektörü için “yara sarma ve rehabilitasyon” dönemi oldu. Fiyat rekabeti ve kârsızlık tartışmaları sürse de yılın ilk aylarındaki kısmi fiyat artışları toparlanma sağladı. Peki 2014 yılından neler bekleniyor? İşte sektör yöneticilerinin görüşleri...



Sigorta sektörü 2013 yılına, tarihi zararların yaşandığı 2012'nin gölgesinde girmişti. Yılın başında poliçe primlerinde sağlanan kısmi fiyat artışı ciroları olumlu etkiledi. Henüz yıllık veriler resmi olarak açıklanmasa da toplam prim üretiminin 2012'ye göre yüzde 20'nin üzerinde artışla 21 milyar lira civarına ulaştığı tahmin ediliyor. Hayat dışı branşlarda 2013'ün ilk dokuz ayındaki prim üretimi, önceki



yılın aynı dönemine göre yüzde 24 civarında büyüyerek 15.2 milyar TL olmuştu. Geçen yılın üçüncü çeyrek verilerine bakıldığında, yüksek artış oranlarıyla dikkat çeken branşların motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk (zorunlu trafik), genel zararlar, kredi, kaza ve yangın olduğu görülüyor. Ayrıca 11.7 milyon adetle trafik poliçesinin önde gittiği, 3.7 milyon adet de kasko poliçesi üretildiği göze çarpıyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, 2014 yılında da Türk sigorta sektörüne ilginin yüksek olacağını, şirketler arasındaki rekabetin artarak devam edeceğini öngörüyor. Kasko sigortası genel şartlarında yapılan değişiklikler neticesinde çeşitlenen yeni ürünlerin büyümede etkili olacağını düşünen Ülken, "Şirketimizin hedefleri arasında kasko gibi geleneksel ürünlere ilave olarak diğer branş ve ürünlerin yaygınlaşmasını sağlamak da var" diyor. Allianz Sigorta CEO'su Solmaz Altın, hayat dışı sigorta sektörünün 2013'e 2012 yılının gölgesinde başladığını hatırlatıyor ve "Yıllardır kârlılık problemleriyle

mücadele eden sektör, 2012'de 589 milyon TL teknik zararlar adeta dibe vurmuştu" diyor. Altın, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bu durumu bazıları sürpriz olarak değerlendirmiş olabilir. Ama aslında global sigorta sektörünün dalgalanmalarına, dinamiklerine aşina kişi ve kurumlar için yaklaşık 4-5 yıldır sinyalleri net şekilde gözlemlenen, beklenen bir gelişmeydi. Sektörümüz adına sevindirici olansa sektör oyuncularının 2012 yılının ikinci yarısından itibaren akan kanı durdurmaya yönelik adımları peşi sıra atmıştıydı. Bütün bunlardan hareketle, 2013'ün özellikle ilk yarısının, sektörümüz için bir yara sarma ve rehabilitasyon dönemi olduğu söylenebilir."

Büyüyen branşlar

2013 yılının ilk 9 ayına baktığımızda, zorunlu trafik sigortasında toplam prim üretimi yaklaşık yüzde 45 büyümeyle 2.7 milyar TL'den 3.9 milyar TL'ye çıktı. Kaza branşı, toplam prim içindeki düşük payına rağmen yüzde 30'un üzerinde artarak en fazla büyüyen segment oldu. Aynı dönemde yangın ve doğal afetler sigortasındaki toplam





Musa Ülken
Anadolu Sigorta
Genel Müdürü

"SAĞLIK, KONUT, KOBİ, SORUMLULUK"

Geçen yıl Sağlık Sigortaları Yönetmeliği'nin getirdiği yenilik ve uygulamalar sektör tarafından olumlu karşılandı. Yeni yönetmelik, şirketlerin mevcut bilgilendirme yükümlülüklerine ek olarak getirdiği yeni edinimlerle ürün ve süreçlerle ilgili şeffaflığı artıracak, sigortalıların her aşamada bilgilendirilmeleri yoluyla korunmalarını sağlayacak. Sektörde şirketlerin çeşitli farklılıklarla sunduğu "ömür boyu yenileme garantisi"ne ortak ve standart bir tanım getirilmesi, bu konuda yaşanabilecek karmaşa ve olası yanlışlıkları ortadan kaldıracaktır. Ayrıca şirketlere, sigortalıyı bilgilendirmek kaydıyla, farklı yenileme güvencesi teminatı sunma serbestliğinin tanınması da sigortalının bu konudaki farklı ihtiyaçlarına uygun çözümler bulmasını kolaylaştıracaktır. Anadolu Sigorta, 2013 yılının ilk 9 ayında 1.9 milyar TL prim üretti. En çok büyüme sağladığımız branş hava araçları oldu. Bunu kara araçları sorumluluk, nakliyat ve trafik branşları takip etti. 2013 yılı toplam prim üretimimizin 2.6 milyar TL'ye ulaşacağını öngörüyoruz. 2014 yılında öncelikle sağlık, konut, KOBİ, sorumluluk branşlarında pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. Kaza branşındaki güçlü konumumuzu da sürdüreceğiz. Tüm ürünlerimizin müşterilerimiz açısından tercih edilebilir olmasını sağlamak amacıyla, yeni ürün geliştirme ve mevcut ürünlerimizi iyileştirme çalışmalarımız hız kesmeden devam edecek.

Sigorta sektörü açısından 2013'ün özellikle ilk yarısının, bir yara sarma ve rehabilitasyon dönemi olduğunu söyleyen sektör yöneticileri 2014 yılından umutlu...

2014 yılında da Türk sigorta sektörüne ilginin yüksek olacağı, şirketler arasındaki rekabetin artarak devam edeceği öngörülüyor.

prim üretiminde yüzde 25'e yakın artış kaydedildi. Allianz Sigorta CEO'su Solmaz Altın, hayat dışında oto branşlarının lokomotif nitelikleriyle ülke ekonomisine paralel büyümeye devam edeceğini, sağlık branşında tamamlayıcı sağlık sigortası düzenlemelerine bağlı bir hareketlenme beklenebileceği söylüyor. Altın'a göre kasko branşında yılın ikinci yarısından itibaren yeniden etkili olan rekabet prim artışına ivme kaybettirmesi şaşırtıcı olmaz.

Rekabet de büyüme de sürecek

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin de 2013 geneline bakarak sektörün zorunlu karayolu sorumluluk branşı haricinde iyi bir yıl geçirdiğini düşünüyor. Oto dışı branşlardaysa büyük veya yüksek frekanslı hasarlar olmamasının bu yılın iyi geçmesinin en büyük etkenleri arasında yer aldığını

belirtir Çetin, "Eylül sonu itibariyle karşılaştığımızda sektör, yüzde 24 nominal, yüzde 15 de reel büyüme sağladı. Geçen yıl toplam hayat dışı üretim 12 milyar TL'ydü. Bu yılın ilk 9 aylık döneminde 15 milyar TL'ye yükseldi. Son çeyrekte şirketlerin daha rekabetçi ve agresif bir politika izlediğinden yola çıkarak, 2013 yılı toplam prim üretiminin 20 milyar TL'nin üzerine çıktığını tahmin ediyoruz" diyor. Serhat Süreyya Çetin; trafik, mühendislik, sorumluluk ve kaza branşlarının sektörün üzerinde büyüyen branşlar olduğunu belirtiyor. Çetin, trafik ve sorumluluk branşlarındaki olumsuz sonuçların teknik kârlılığı negatif etkilediğine dikkat çekiyor. Büyük projelerin bir kısmının bu yıla girmiş olmasının ise mühendislik branşına katkı sağladığını belirtiyor. Ancak Çetin, "Bu projeler rekabetçi şartlarla



Serhat Süreyya Çetin
Güneş Sigorta Genel Müdürü

"KÂRLI KAYNAK, KÂRLI BRANŞ"

Güneş Sigorta olarak stratejimizden yapılanmamıza birçok olumlu değişikliğe imza attığımız büyük bir dönüşüm süreci yaşıyoruz. Bu süreçte "Kârlı kaynak kârlı branş" anlayışını benimsedik. Bu doğrultuda kendi kurallarımızı koyduk ve

çalışmalarımızı bu yönde şekillendirdik. Çok yönlü değerlendirmelerle hedef branşlarımızı seçtik. 2013 yılı ilk 9 ayına baktığımızda da bu branşlarda önemli başarılarla imza attığımızı görüyoruz. 2013 yılı başında Türk sigorta sektöründe ilk kez, 11 bölge müdürlüğümüze ek olarak, sadece banka sigortacılığında faaliyet gösterecek 6 finansal bölge müdürlüğü kurduk. Banka sigortacılığı alanında ana fonksiyonlarımızın hepsini; satış, teknik, tahsilat ve hasar birimleri olarak banka için özel birimler haline getirdik ve kendimizi banka sigortacılığına odakladık. Bu alanda ilk 9 ayda gerçekten çok iyi işler başardık. Öyle ki sene başında belirlediğimiz yüzde 50 büyüme hedefimizi aştık. Eylül 2012 sonunda 60 milyon TL olan banka kanalı üretimimiz, Eylül 2013 sonunda 172 milyon TL'ye ulaştı. Gerek Güneş Sigorta gerekse VakıfBank bünyesinde oluşturulan sağlam ekiple daha da başarılı olacağımıza inanıyoruz. Hedefimiz, banka sigortacılığında maksimum verime ulaşmak.



Solmaz Altın
Allianz Sigorta CEO'su

"4 ŞİRKETLE YOLA DEVAM"

2013 yılı Allianz Türkiye için gerçek bir dönüm noktası oldu. Türk sigorta sektörünün en önemli şirketlerinden Yapı Kredi Sigorta ve Yapı Kredi Emeklilik şirketlerinin hisselerinin satın alınması sürecini başarıyla tamamladık. Şirketlerin Allianz çatısı altında bir araya gelmeleri sonucu oluşan sinerjiyi ve maksimum faydayı hayata geçirebilmek amacıyla çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bu süreçte Yapı Kredi Emeklilik markasını Allianz Yaşam ve Emeklilik olarak değiştirdik. Şu anda Allianz Sigorta, Yapı Kredi Sigorta, Allianz Hayat ve Emeklilik, Allianz Yaşam ve Emeklilik olmak üzere 4 ayrı şirket olarak faaliyet gösteriyoruz. Allianz Sigorta olarak 2013 yılının ilk dokuz ayında hayat dışı branşlarda en parlak dönemlerimizden birini yaşadığımızı söyleyebilirim. Üçüncü çeyreğin sonunda net kârımız geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 115 artışla 93.7 milyon TL oldu.

Allianz olarak bundan sonraki dönemde "şu alanda daha fazla büyüyeceğiz" şeklinde kesin bir çizgimiz yok. Faaliyet gösterdiğimiz tüm alanlarda müşterilerimize en iyi ürün ve hizmeti en doğru fiyatla sunmayı amaçlıyoruz. Önümüzdeki dönemlerde de müşteri memnuniyeti, sürdürülebilirlik ve kârlılığı ön planda tutarak faaliyet gösterdiğimiz tüm alanlarda istikrarlı büyümeyi hedefliyoruz.

yapıldığı için uzun dönemde şirketlerin net gelirlerine çok sınırlı yansıtacağı da unutulmamalı" diyor.

Sektördeki nominal ve reel büyüme trendinin 2014 yılında da sürmesi bekleniyor. Sektör olarak oto dışı branşlara doğru bir yönelim olduğunu ifade eden Çetin'in beklentileri şöyle: "2013'ün ilk dokuz ayında sorumluluk, yangın, mühendislik ve kaza branşlarında yaşanan büyümeler bunun sinyallerini veriyor. 2014'te başta bu branşlar olmak üzere trafik ve kaskoda da hem büyüme hem rekabetin artacağını düşünüyoruz."

Yeni yasal düzenlemelerle bina tamamlama sigortası gibi yeni branşların gündeme gelmesi ve büyük projelerin devam etmesi, konut sigortalarındaki ivmenin de artarak süreceği düşüncesini pekiştiriyor.

Düşük penetrasyon, yüksek potansiyel

Aksigorta Genel Müdürü Uğur

Gülen, dünyanın 17'nci büyük ekonomisi Türkiye'nin hayat dışı sigorta sıralamasında 29'uncu sırada yer almasını da potansiyel açısından önemli bir gösterge olarak yorumluyor:

"Türkiye'de hayat dışı sigorta penetrasyonu sadece yüzde 1.1 seviyesinde. Oysa benzer sosyo-ekonomik yapıya sahip diğer Akdeniz ülkelerinde bu oran yüzde 2-3. Sektör sıralamasındaki yerimiz ve düşük penetrasyon, hayat dışı sigorta sektöründeki potansiyeli ortaya koyuyor. Bu doğrultuda 2014'te de 2013'te yakalanan momentumla büyümenin artarak devam edeceğini düşünüyoruz. Sigorta sektöründe yüzde 15'in üzerinde büyüme bekleniyor. Zorunlu deprem sigortasının da içinde bulunduğu yangın branşında yüzde 16-18; mühendislik ve tarım ürünlerinin içinde bulunduğu genel zararlar branşında ise yüzde 15-16 büyüme beklentisi var. Sağlık branşının da genel

Eylül 2013 sonu itibarıyla tarım sigortaları (Tarsim) prim üretiminde yüzde 7 büyürken Groupama Sigorta bu branşta yüzde 26 büyüdü



Ramazan Ülger
Groupama Sigorta Genel Müdürü

"GELİŞEN PAZARLARDA BÜYÜYECEĞİZ"

2013, bizim için kârlılığı yükseltmek adına faaliyetlerin yeniden planlandığı bir yıl oldu. Bu anlamda Groupama olarak biz de tarife yapımızı, risk kabul kriterlerimizi ve organizasyonumuzu gözden geçirerek, tekrar yapılandırdık. Hedefimiz, teknik kâr elde eden, gelişen pazardan pazar büyümesi oranında pay alan ve sürdürülebilir kârlılığı olan bir şirket olmak. Tüm çalışmalarımızı ve yapılandırmalarımızı bu hedeflere yönelik gerçekleştirdik. 2013'ün ilk 9 ayındaki prim üretimimiz 741 milyon TL oldu. Geçen yılın başında yüzde 15 olarak belirlediğimiz büyüme oranını yakaladığımızı öngörüyoruz. Groupama olarak 2014 yılında da risk kabul kriterlerimiz çerçevesinde ve yenilikçi ürünlerimizle büyümeye devam edeceğiz. Hasar ve operasyon tarafında da daha verimli olabilmek için yoğun çalışmalarımız sürecektir. Özellikle trafik branşında büyümeyi azaltarak, diğer branşlar büyüme hedefimiz doğrultusunda yılı kapatmayı planlıyoruz. Eylül 2013 sonu itibarıyla sektör trafikte yüzde 44.6 büyürken, şirketimizin yüzde 17.5 büyüdü. Diğer branşlarda sektör yüzde 18.7 büyürken, şirketimizin yüzde 20.3 büyüdüğünü görüyoruz ki bu da planlarımıza uygun bir gelişmeydi.

2016

2015

2014

SİGORTA SEKTÖRÜNE YÖNELİK YENİ DÜZENLEMELER

Trafik ve kasko sigortaları

Geçen yıl Hazine Müsteşarlığı, zorunlu trafik ve kasko sigortalarıyla ilgili önemli düzenlemeler yaptı. Zorunlu trafik ve kasko sigortalarındaki değişiklikler, şu açılardan hem sigortalı hem de sigorta şirketleri açısından olumlu bulundu:

✓ Yeni uygulamalar, sigortalının satın aldığı ürünü net anlamasına yardımcı olurken, pek çok konuda sigorta müşterisi ile sigorta şirketi arasında yaşanan anlaşmazlıkları ve memnuniyetsizlikleri ortadan kaldırmayı amaçlıyor.

✓ Sigorta sözleşmeleri ve buna bağlı olarak hasar süreçleri daha şeffaf ve net hale geldi. Sigorta şirketlerini, müşterilerini daha iyi anlamaya zorlayarak, farklı tüketici segmentlerine farklı ürünler satabilme esnekliğine kavuşturdu.

✓ Yeni düzenlemeyle araç rayiç bedellerinin tespit yönteminin sözleşme öncesinde belirlenmesi ve poliçede belirtilmesi, olası anlaşmazlıkları ortadan kaldırdı. Bu durum, sigorta şirketlerinin riskleri fiyatlandırırken araç değerini daha özenle tespit etmelerini ve bu fiyatlandırmayı yaparken kullandıkları ölçütlerin objektif olmasını zorunlu kıldı.

✓ Hasar onarımlarının sigortalının kendi tercih ettiği tamirhanelerde mi yoksa sigorta şirketlerinin anlaşmalı kurumlarında mı yapılacağı, kullanılacak parçaların orijinal mi yoksa muadil mi olacağı, hangi risklerin teminat altına alınacağı gibi konuların baştan belirlenmesi, yine hasar sürecinde sigortalı ile sigorta şirketi arasında doğabilecek olası anlaşmazlıkların önlenmesine yardımcı oldu.

✓ Trafik poliçelerinde internetten primlerin karşılaştırılmasına yönelik düzenlemeyle şirketlere, zorunlu trafiğe ilişkin resmi internet sitelerinde geçerli sigorta tarifeleri kapsamında prim sorgulama ekranı tahsisli yükümlülüğü getirildi. Trafik sigortalarında araç türlerine göre il bazında temel sigorta priminin şirketler tarafından serbestçe tespiti de önemli bir adım oldu.

✓ Kasko sigortası genel şartlarında yapılan düzenlemelerle dar kasko, kasko, genişletilmiş kasko ve tam kasko olmak üzere 4 çeşit poliçe oluşturuldu. Poliçe üzerine sigorta bedeli yazılmayıp, aracın rayiç bedeli üzerinden ödeme yapılması uygulamasıyla poliçeler sigortalı tarafından daha anlaşılır ve şeffaf hale gelirken, sigortalı-sigortacı arasındaki anlaşmazlıklar da daha kolay çözülebilir hale geldi.

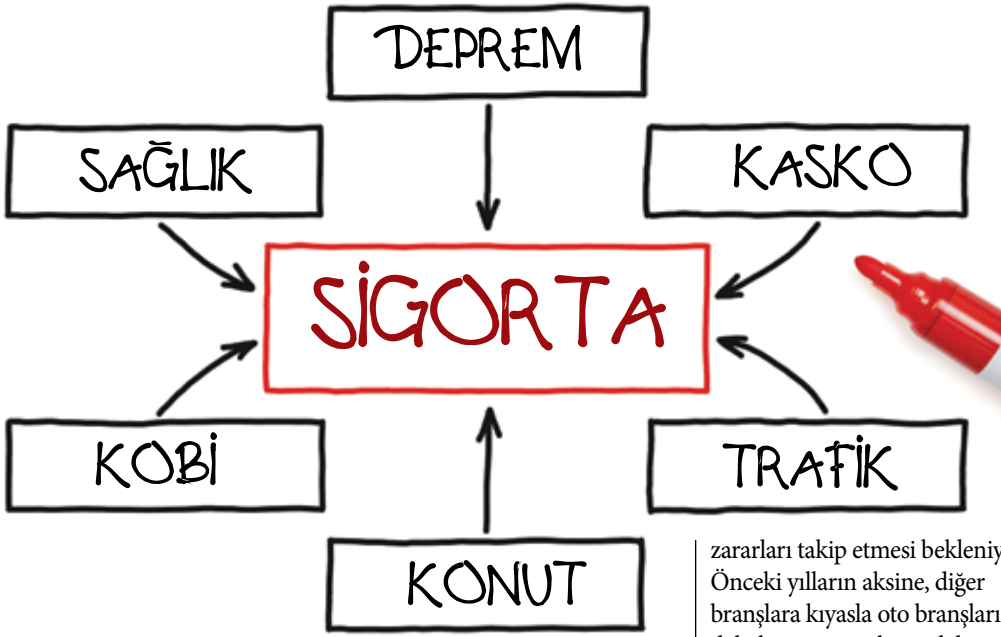
Zorunlu deprem sigortası

DASK'ta başlayan adres kodu uygulamasıyla ülke sınırları içindeki tüm adresler standartlaştırıldı ve konutla ilgili işlem yapan tüm kurumlar arasında koordinasyon ve entegrasyon sağlanmış oldu. Ayrıca, inşaat ruhsat tarihi 2007 ve sonrası olan binalara tarife fiyatı üzerinden yüzde 10 indirim yapılmaya başladı. Poliçe yenilemesi yapan sigortalılara, yüzde 20 indirimle birlikte toplam yüzde 30'a varan indirim avantajı sağlandı. Bu sayede 2013 yılı aralık ayı itibarıyla DASK poliçe sayısı 5.5 milyona ulaştı.

Özel sağlık sigortaları

Hazine Müsteşarlığı'nın özel sağlık sigortalarına ilişkin hazırladığı yeni yönetmelik kapsamında artık ömür boyu yenileme garantisi kazanan sigortalılar mevcut haklarını kaybetmeyecek. Bu sayede hastalık halinde risk priminin artışı ya da kapsam daraltılması gibi uygulamalar ortadan kalktı. Yıllardır sektörün ve kamuoyunun gündeminde olan "tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortası" ürünleri için de Hazine Müsteşarlığı tarafından yeni bir düzenleme yapıldı.





2013 yılının ilk 9 ayına baktığımızda, zorunlu trafik sigortasında toplam prim üretimi yaklaşık yüzde 45 büyümeye 2.7 milyar TL'den 3.9 milyar TL'ye çıktı.

zararları takip etmesi bekleniyor. Önceki yılların aksine, diğer branşlara kıyasla oto branşlarının- daki büyümenin biraz daha yavaşlayacağını öngörüyoruz.”

Tarım da hızlı büyüyor

2013'ün büyüyen branşlarından biri de tarım sigortaları oldu. Tarım sigortaları her ülkede olduğu gibi bizde de tarımın ülke ekonomisindeki etkinliği, uygulanan tarım politikaları,

sigorta sektörünün gelişmişliği ve tarımsal üreticilerin ekonomik, toplumsal ve sosyal yapı içindeki konumuyla ilişkili olarak yıldan yıla gelişme gösteriyor.

Türkiye'nin tarımsal üretimde dünya yedincisi ve Avrupa lideri olduğunu hatırlatan Groupama Sigorta Genel Müdürü Ramazan Ülger, tarım sigortalarında ise son 7 yılda devlet ve özel sektör temsilcilerinin ortaklaşa yürüttüğü çalışmalar, uygulanan politikalar, çıkarılan yasa ve yönetmeliklerle desteklenerek önemli bir başarı yakalandığını vurguluyor. Tarım sigortalarının en hızlı gelişme kaydeden branş haline geldiğini belirten Ülger, “Eylül 2013 sonu itibariyle tarım sigortaları (Tarsim) üretiminde yüzde 7 büyümeye oldu. Groupama'nın bu branştaki büyümesi ise yüzde 26. Tarsim'deki pazar payımız da yine eylül sonu itibariyle yüzde 29 seviyesinde” diyor. 📌



Uğur Gülen
Aksigorta Genel Müdürü

“OTO DIŞI BRANŞLAR GÖZDE”

Aksigorta olarak 2009 yılından bu yana son derece planlı bir şekilde, uzun vadeli stratejilerimiz doğrultusunda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2013'ün ilk 9 aylık döneminde, önceki yıla oranla 5 kat artış sağlayarak 143 milyon TL net kâr elde ettik. İstanbul Fındıklı'da bulunan Genel Müdürlük binamızın satış kârı hariç tutulduğunda net kârımız 49 milyon TL seviyesinde gerçekleşti. 2012 yılının tamamında elde ettiğimiz kâra 2013'ün ilk 9 ayında ulaştık. Teknik kârımızı yüzde 120 artırarak 65 milyon TL'ye, prim üretimimizi ise yüzde 15 artırarak 1 milyar 144 milyon TL'ye yükselttik. Branşlara göre karnemize bakacak olursak, konut sigortalarının içinde bulunduğu yangın branşında yüzde 37, mühendislik ürünlerinin içinde bulunduğu genel zararlar branşında yüzde 29 büyüyerek motor dışı branşların portföy payını, geçen yılın aynı dönemine göre 4 puan artırarak yüzde 37'den 41'e yükselttik. Banka kanalındaki yüksek büyüme trendini de devam ettirerek 2013 yılının ilk 9 ayında yüzde 30 seviyesine ulaştırdık. Bu finansal performans, yatırımcının da Aksigorta'ya ilgisini artırmış durumda. Yabancı yatırımcılarla yoğun bir şekilde Aksigorta'nın gelecekteki stratejilerini konuşuyoruz. Bu ilginin en iyi göstergesi hisse senedi fiyatında oluyor. Önümüzdeki dönemde de aynı stratejiyle kârlılıktan ödün vermeden, özellikle oto dışı branşlarda büyümeyi hedefliyoruz. Sadece fiyat odaklı değil, yüksek hizmet kalitesi ve farklılaşan ürünlerimizle rekabet içinde yer alacağız.

2016

Akıllı Yaşam | Ocak 2014 | 33

2015

5 milyon katılımcı 30 milyar TL fon

2013, kelimenin tam anlamıyla BES'in yıl oldu. Bireysel emeklilik sistemi (BES) önemi her geçen gün daha iyi anlaşılan, bireylerin daha mutlu ve huzurlu bir emeklilik dönemi geçirmesine olanak tanıyan bir sistem olarak ön plana çıktı. Türkiye ekonomisinin orta vadeli ekonomik planında cari açığın azaltılmasına yönelik çalışmalar sonucunda yenilenen bireysel emeklilik sistemi, 10'uncu yılında ciddi bir büyüme ivmesi yakaladı. Sisteme katılımın teşvik edilmesi ve uzun vadeli tasarruf bilincinin oluşturulması konusunda yürütülen çalışmalar sonucunda ilgi artıkça arttı. BES'e sağlanan ve bugüne kadar hiçbir yatırım aracında olmayan yüzde 25 devlet katkısıyla sistemin çekiciliği en üst seviyeye geldi.

Yeni düzenleme ayrıca, vergi mükellefi olma şartı aranmadan, 18 yaşını dolduran ve tasarruf yapılabilir gelire sahip tüm Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı katılımcıların devlet katkısından yararlanabilmesine olanak tanıyarak hedef kitlenin genişletilmesi sağladı. Eski sistemde katılımcıların yüzde 65'i vergi avantajından yararlanmıyordu. Bu açıdan 2013'ün ocak ayında yapılan düzenlemeler, tüm katılımcıların faydalanabildiği yapıya geçiş sağladı. Sisteme yeni girişlerde muazzam bir artış sağlanırken, halihazırda sistemdeki katılımcıların yatırdığı katkı payında da artış sağlandı. Yenilenen bireysel emeklilik sisteminde, şirketlerin ana gelir kalemi olan yönetim gider kesintisi ve fon yönetim gider kesintisi oranları da belirgin bir şekilde azaltıldı. Yeni düzenlemenin etkisiyle 2013 yılı başından bu yana

Yüzde 25 devlet katkısıyla birlikte ilginin çığ gibi arttığı bireysel emeklilik sisteminin bu yıl da hızlı büyümesi bekleniyor. 2014 sonunda katılımcı sayısının 5 milyona, fon büyüklüğününse 30 milyar TL'ye ulaşacağı öngörülüyor...



10 yılın dolmasıyla birlikte BES'in gerçek anlamda ilk emeklilerini vermesinin de sistemi daha cazip hale getirmesi bekleniyor.

katılımcı sayısında hızlı bir artış yakalayan BES, sadece bir tasarruf yöntemi değil aynı zamanda uzun süreli bir yatırım aracı olarak da kullanılmaya başladı. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından yayımlanan 29 Kasım 2013 tarihli verilere göre, katılımcı sayısı yüzde 28 (889 bin) artışla 4 milyonu aştı. Sistemdeki fon büyüklüğü ise yıl içinde yüzde 24 artarak 25.3 milyar TL'ye yaklaştı.

200 milyar mı 400 milyar mı?

Öte yandan, 10 yılın dolmasıyla birlikte BES'in gerçek anlamda ilk emeklilerini vermesinin de sistemi daha cazip hale getirmesi bekleniyor. 2014 sonuna kadar katılımcı sayısının yüzde 20 artışla 5 milyona yaklaşacağını

öngören Allianz Hayat ve Emeklilik CEO'su Solmaz Altın, fon büyüklüğünün de buna paralel artışla 30 milyar TL'nin üzerine çıkacağını tahmin ediyor. Devlet katkısı avantajının yanı sıra emeklilik yatırım fonlarının getiri performansının da büyümede etkili olduğunu vurgulayan Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, "Sistemde yönetilen fonların büyüklüğü 2013 başından bu yana müşteri hesaplarına yatırılmaya başlanan devlet katkısı tutarlarıyla birlikte yaklaşık 6 milyar TL artış gösterdi. Bu da fon tutarının yüzde 29 büyümeyle 26.3 milyar TL'yi aştığı anlamına geliyor" diyor. Uğurlu, beklentilerini şöyle dile getiriyor: "Bu ivmenin 2014

yılında da artarak devam edeceğine ve toplam katılımcı sayısının önümüzdeki 10 yılda 3 katına ulaşacağına inanıyoruz. BES'in 20'nci yılını kutlayacağımız 2023'te 200 milyar TL fon büyüklüğü öngörüyoruz. Devlet katkısı düzenlemesinin katılımcı sayısı ve fon büyüklüğünde yarattığı ivmeye ek olarak, ikinci basamak mesleki emeklilik sisteminin devreye girmesi ve kıdem tazminatı fonlarının BES kapsamında değerlendirilmesi durumunda ise 400 milyar TL'lik fon büyüklüğünden söz edebiliriz." 2012'nin ilk 10 ayında sisteme 374 bin yeni katılımcı dahil olmuştu. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, 2013'ün aynı döneminde bu sayının yüzde 118 artışla 814 bine ulaştığını, fon büyüklüğün de 4.8 milyar TL artış gösterdiğini vurguluyor. Onaran, 2013 sonu itibarıyla katılımcı sayısının 4 milyona, fon büyüklüğünün ise 26 milyar TL'ye ulaştığını tahmin ediyor. 2014'te da bireysel emeklilik sisteminin hız kesmeyeceğini düşünen Onaran, "Özellikle yılın ilk çeyreğinde katılımcı sayısında ve fon büyüklüğünde hızlı bir artış bekliyoruz. Katılımcı sayısında 2013'e benzer bir artış olacağını, fon büyüklüğünde ise çok daha fazla artış yaşanacağını tahmin ediyoruz" diyor. Büyüme hızının önümüzdeki dönemde de devam edeceğini öngören AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su Meral Eredenk, "Yeni sistemde devlet katkısının yanı sıra BES fonlarında altın, gayrimenkul yatırım fonu, anapara korumalı fon gibi araçlara yatırım yapılabilmesine, uzaktan satışın önünün açılmasına, işverenlerin çalışanları adına ödedikleri BES katkı payının kurumlar vergisi matrahından indirilme oranının yüzde 15'e yükseltilmesine imkan tanındı. Bu cazip imkanlar BES'e ilgiyi daha da artıracaktır" diyor. 

2013 yılındaki hızlı büyüme, BES şirketlerinin önümüzdeki yıllara çok daha güvenle bakmasını sağlıyor.



Cemal Onaran
Garanti Emeklilik Genel Müdürü

"SEKTÖRÜN BÜYÜMESİNDE ETKİN OLDUK"

BES'in 2013'te yaptığı büyük atılımda en önemli payı Garanti Emeklilik aldı. Şubat 2013 itibarıyla katılımcı sayısında lider olduk. Geçen yılın ilk 10 ayında katılımcı sayımızı 139 bin artırdık. Ekim sonu itibarıyla 750 bin katılımcıyla liderlik yolumuza devam ediyoruz. 4 milyar TL'yi aşan fon büyüklüğümüzle de pazarın en büyük oyuncularından biriyiz. 2014'te de sektörün en çok tercih edilen şirketi olmaya devam etmek, katılımcı sayısındaki liderliğimizi korumak ve fon büyüklüğünde de hızlı şekilde büyüyerek pazar payımızı artırmak istiyoruz. Yeni satış ve hizmet modellerimizi müşteri merkezilik çerçevesinde geliştirmek ve müşterilerimize sunduğumuz tüm hizmet noktalarını sürekli iyileştirmek öncelikli planlarımız arasında. 2014 yılında yeni hayat sigortası ürünlerimizi de hayata geçireceğiz.



Mete Uğurlu
AHE Genel Müdürü

"FON TUTARINDA LİDERİZ"

29 Kasım 2013 itibarıyla fon büyüklüğümüz 5 milyar TL'yi aştı. Bu rakam 2013 başına göre yüzde 18 artışa işaret ediyor. Katılımcılarımızın hesaplarında bulunan 211 milyon TL'lik devlet katkısı da dâhil edildiğinde yönettiğimiz fon büyüklüğü 5.2 milyar TL'nin üzerine çıktı. Yüzde 20 pazar payıyla emeklilik yatırım fonları büyüklüğü sıralamasındaki liderliğimiz sürüyor. Aynı tarihli verilere göre Anadolu Hayat Emeklilik'in katılımcı sayısı sene başından bu yana 92 bin artışla 721 bini aştı. Fon büyüklüğü ve katılımcı sayısında 2013'te yakaladığımız ivmenin bu yıl da devam etmesini bekliyoruz.



Meral Eredenk
AvivaSA Hayat ve Emeklilik CEO'su

"YATIRIM DANIŞMANLIĞIYLA FARK YARATTIK"

2013 sonunda katılımcı sayımızın 630 bine, fon büyüklüğümüzün ise 5 milyar TL'ye ulaştığını tahmin ediyoruz. Gezen yıl bankasürans ağıımızı büyötmeyi sürdürdük. Türkiye'nin en büyük bankalarından Akbank'la işbirliğimizin yanı sıra bankasürans kanalımıza Burgan Bank, Odeabank ve Abank'ın gücünü de ekledik. Ak Portföy'ün desteğiyle sektörde "yatırım danışmanlığı" projesini başlattık. Sektörde bir ilk olma özelliği taşıyan bu projeye müşterilerimizin ve satış kanallarımızın finansal konularda farkındalığını artırarak bireysel emeklilik yatırım ürünleri ve piyasalar hakkında etkin, sade ve güncel bilgilere sahip olmalarını sağlıyoruz. İşveren grup emeklilik planlarında yaklaşık yüzde 31'lik yatırıma yönlendirilen katkı payıyla lider konumdayız. 700'ün üzerinde kuruma işveren ve çalışan katkılı hizmet sağlıyoruz. Kendi acentesini açmak isteyen finansal danışmanlarımızı "Genç Girişimci" programıyla sektöre kazandırmaya devam edeceğiz.

Nerede o eski sözleşmeler!



Dalkan Delican
BES Uzmanı

2013 yılından önce emeklilik sözleşmesi olanlar, 2016'ya kadar sistemde kaldıkları takdirde, yeni yürürlüğe giren ve yeniden kurgulanan BES uyarınca ek süre kazanacak...

Sonunda söyleyeceğimizi başında söyleyelim: "Bireysel emeklilik sisteminin yeniden yapılandırılmasıyla eski tarihli sözleşmeler çok daha kıymetli oldu!" Neden? 2013 yılından önce emeklilik sözleşmesi olanlar, 2016'ya kadar sistemde kalırlarsa, yeni yürürlüğe giren ve yeniden kurgulanan bireysel emeklilik sistemi uyarınca ek süre kazanacaklar. BES'e giriş tarihine göre katılımcıların kazanacağı ek süreler şöyle:

BES'e giriş tarihi	Ek süre
27 Ekim 2003 - 31 Aralık 2006	3 yıl
1 Ocak 2007 - 31 Aralık 2009	2 yıl
1 Ocak 2010 - 31 Aralık 2012	1 yıl

Peki bu ek sürelerinin katılımcıya sağlayacağı fayda ne? Bilindiği gibi devlet katkısından hak kazanma noktasında süre büyük önem arz ediyor. Sistemde kalınan süre ne kadar uzunsa devlet katkısından hak kazanılan oran da o nispette artıyor.

Ek süre de devlet katkısından hak kazanılacak oranı yukarı taşıyor. Dilerseniz bir örnekle anlatalım...

2008 yılında bireysel emeklilik sistemine girmiş, sadece ilk katkı payını ödemiş ve ancak o tarihten 2013'e kadar herhangi bir ödeme yapmamış olan bir katılımcı, 2016 yılına gelindiğinde eğer 56 yaşını tamamlamışsa devlet katkısının yüzde 100'üne, 56 yaşını tamamlamamışsa devlet katkısının yüzde 60'ına hak kazanacak. Bu örneği rakamlarla bir tablo olarak dikkatinize sunalım:

BES'te kaldığı süre (Yıl)	Tarih	Katkı tutarı	Devlet katkısı
1	01.Oca.08	100 TL	0 TL
2	01.Oca.09	0 TL	0 TL
3	01.Oca.10	0 TL	0 TL
4	01.Oca.11	0 TL	0 TL
5	01.Oca.12	0 TL	0 TL
6	01.Oca.13	12.000 TL	3.000 TL
7	01.Oca.14	12.000 TL	3.000 TL
8	01.Oca.15	12.000 TL	3.000 TL

Toplam: 36.100 TL 9.000 TL

Genel toplam:

57'den küçükse	% 60	36.100 TL	5.400 TL	41.500 TL
56'dan büyükse	% 100	36.100 TL	9.000 TL	48.100 TL

Not: Bu tabloda getirilerin yanı sıra azami yüzde 2'lik yönetim gider kesintisi ile getirilerden yapılan yüzde 5'lik stopaj kesintileri de hesaplamaaya dahil edilmemiştir.

Yukarıdaki tablo bize, 2008 yılında bireysel emeklilik sistemine giren bir katılımcının son üç yılda azami teşvik için 12.000 TL yıllık katkı payı öderse, üç yılın sonunda 56 yaşını tamamlamamışsa devlet katkısından 5.400 TL, 56 yaşını tamamlamışsa 9.000 TL hak kazanacağını söylüyor.

Eski sözleşmenin faydasını daha net ortaya koymak için yeni yapılmış BES sözleşmesiyle karşılaştıralım. 1 Ocak 2013 tarihinde yapılan yeni BES sözleşmesinde de aynı katkılar yapılacak olsa dahi, devlet katkısından hak kazanılabilecek tutar 1.350 TL'de kalacak.

Üstelik ayrılmalarda getirilerden yapılan stopaj kesintisi yeni sözleşmede yüzde 15 olacak.

Son söz: Eski tarihli bir sözleşmeniz varsa kıymetini bilin; devlet katkısından azami yararlanmak için yıllık brüt asgari ücret tutarı kadar katkı yapın. 📌



**100 LİRANIZI
125 LİRAYA
ALIYORUZ!**

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

Bu fırsatı kaçırmamanız için sizi
Garanti Şubelerinde bekliyoruz!

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

Sıkı ekonomist, büyük yoga üstadı
Akif Manaf 'stresli' işadamlarına sesleniyor:

İki tek atmayın yogayla rahatlayın

Kredi kartları, borçlar, vergiler, yetiştirilemeyen siparişler, iptaller, sürekli dibe vuran hisseler, trafik, gürültü, kalabalık, keşmekeş, gri hava, fırtına... Bağırış, çağırış, kavga, küfür, kıyamet... Borsacı, bankacı, sanayici, serbest meslek sahibi, esnaf, çalışan... İster patron olsun, ister üst düzey yönetici, ister görevli... İster bütün gün dışarıda koşsun, ister bütün gün içeride dursun... Hiç fark etmiyor. Sonuçta hepsi insan...

Ama hepsinin insan olmaktan öte ortak bir başka yanı daha var. Öncelikle böyle bir ortama, bir işe, bir 'sinir'e sahip olmaları. Sonra da stresin göbeğinde oturmaları... Ya kurtulmanın yolları?

İşte o nokta kritik, çünkü burada başlıyor büyük ayrılık. Kimi saunaya atıyor kendini, kimi iki kadeh yuvarlıyor. Kimi yürüyor, koşuyor, kimi yüzüyor. Kimi kortlarda, kimi stadyumda. Kimi fal açıyor, kimi kalabalıktan kaçıyor.

Ama Akif Manaf diyor ki, "Kaçmayın, koşmayın, bağırıp çağırmayın...

Kendinizi yormadan, duygusal, ruhsal ve fiziksel olarak geliştirin..." Kıssadan hisse: Adam gibi rahatlayın...

İşte iş dünyasının, 7x24 nefes almadan çalışanların bu önemli derdine çare bulmak için, soluklanmaları adına, sağlıklı, mutlu, güzel yarınlara parolasıyla büyük yoga üstadı Akif Manaf'ın kapısını çalıyoruz. Sadece yere oturup, bağdaş kurup, elleri



birleştirip, tütsü yakıp, bedeni, beyni dinlendirmek olmayan yogayı yerinde görmek, tanımak için. Bütünleşme, birleşme, insanın kendisiyle, kendi özünü, çevresiyle, gezegeyle, evrenle bağlantı haline geçtiği anı yakalıyoruz. Bu yakalayışın kişiye verdiği huzuru, dinginliği izliyoruz. Duygusal, ruhsal ve fiziksel gelişimin nasıl açığa çıktığını öğreniyoruz. Nişantaşı Yoga Academy'de, lila ile beyazın el ele verdiği büyüleyici bir atmosferde, ekonomi ustası, Yoga

Antrenörleri Derneği Başkanı Akif Manaf'la, çağımızın en gizemli, bir o kadar en vazgeçilmezi olmaya aday, akademik bir kimlik kazandırdığı müthiş bir sporu, 'yoga'yı konuşuyoruz. Tekniğin ve teorisinin dibine vuruyoruz. Bizden duymuş olmanın ama sigarayı bile bıraktırmış; hoca değil tabii ki yoga... Bizimkisi "kızım sana söylüyorum, gelinim sen anla" misali. Yogayı bize anlatıyor ama asıl mesajı işadamlarına veriyor...

Yoga nedir? Bireye, topluma katkısını biraz açabilir misiniz?

Orijinal yoga sistemi kendini doğal olarak geliştirme yöntemi ve yöntem bilimidir. Çünkü teknik ve teorik derin bilgilere sahiptir. Yoga, Sanskritçe bir

"Yogayla insan her şeyi yapabilir, gıdasız da kalabilir. Tamamen enerjisel beslenebilir. Himalayalar'da tek başıma, sadece birkaç tane aletle, bir yıl kaldım ormanda..."



Yoga Antrenörleri
Derneği Başkanı
Akif Manaf, Moskova
Ekonomi Enstitüsü
Sibernetik Ekonomi
mezunu. Mastır ve
felsefe doktorası
sahibi. Ayrıca okuduğu
enstitüde öğretim
üyeliği yapmış.

kelimedir. Yoga bütünleşme, birleşme bağlantı kurmaktır ve yöntemin özü şudur: İnsan kendisiyle, kendi özüyle, çevresiyle, gezegen ve evrenle bağlantı haline geçer ve bu yöntem sayesinde bütünleşir. Günümüz tıbbi da psikolojisi de zaten bunu konuşuyor. İnsan neden yoruluyor, hastalanıyor, acı çekiyor? Ya da neden savaş ve çatışma içinde? Çünkü kişilikleri parçalanmış. Kişilik parçalanınca, kişi çatışma içinde olunca o çatışmalarda doğal olarak dışarıya yansıyor. Bireyler çatışma içinde olunca doğal olarak toplum da çatışma içinde oluyor. O yüzden çatışma bitmiyor. Toplumu iyileştirmek, dönüştürmek ve barışı getirmek için kişisel bireysel barışı ortaya çıkarmak lazım. İç barış ise dışarıyı değil içeriği düzeltmekle olur. Bu nedenle öncelikle kendimizi tamir etmekle işe başlamalıyız. İşte Yoga da



tamamen buna yönelik bir şey. Eğer siz orijinal yoga sistemini yaparsanız kendi psikoloğunuz olursunuz.

Meditasyonu çok duyuyoruz ama asıl sizden dinleyelim...

Meditasyon yoganın bir parçasıdır. Orijinal yoga sistemi sekiz basamaklı bir sistemdir. Yedinci basamağı ise meditationsyondur. Yoğunlaşma ve zihni arındırma demektir. Baktığınızda meditasyon çok yaygındır ama tek başına bir şey ifade etmez. Eğer yoga yapmazsanız meditasyon haline gelemesiniz. Televizyonda duyuyorum, “Ben meditasyon yapıyorum, iyi geliyor, siz de yapın” diyorlar. Nasıl yapıyorsunuz? Bu iş o kadar basit değil ki. Bunların hepsi bir bütün. Baştan başlayacaksın ve sırasıyla yapacaksın. Çünkü meditasyon aslında sıra dışı bir durumdur. Nedir bu? Düşüncele- rin olmadığı ve aşıldığı bir durumdur. Bir anlamda da başka bir boyutu keşfetmeye başlıyorsunuz. Zihin hiç durmaz. Meditasyon ise zihni durdurma yöntemi- dir. Bu da zamanla ve çalışmayla olur.

Bir öğrenci ne kadar sürede meditasyon yapabilir hale gelebilir?

3 ile 6 ay arasında meditasyon yapabilir hale gelebilir. Ancak zaman alıyor. Deneyimler müthiştir ve sıra dışıdır. Düşünebiliyor musunuz, o an geliyor, düşünce yok! Zihin susuyor. Müthiş bir sükunet ve huzur oluyor. Zihin aşıyor ve boyut değiştiriyorsunuz. Ve deneyimler başlıyor.

Yoga yapan bir kişi neler yapabilir?

Yoga yapan bir kişi kendini geliştirip tek başına bir ormanda yaşamını sürdürebilir. Ben çok denedim ve yaşadım. Himalayalar'da tek başıma, sadece birkaç tane aletle, bir yıl kaldım ormanda. Ama yoga yapıyordum. Vücuda o gücü yogayla kazandırabilirsiniz. Yogayla insan her şeyi yapabilir, gıdasız da kalabilir. Tamamen enerjisel beslenebilir. Bu yüzden yogada prana denilen teknikler var. Prana evrensel enerji demektir. Biz hepimiz o enerjiden nefes alıp vererek faydalaniyoruz aslında...

Ne kadar kalabilirsiniz yemek yemeden?

Yoga tekniklerini kullanarak istediğiniz kadar beslenmeden yaşayabilirsiniz. Su içerek ve prana teknikleriyle besleniyorsunuz ve vücudu bu şekilde ayakta

tutuyorsunuz. Vücut o potansiyelle sıra dışı şeylere sahip oluyor. Genelde devre dışı olan mekanizmalar devreye giriyor.

Himalayalar'da yaşayan üstatların diğer insanlardan daha üstün ne tür meziyetleri var?

Onlar bu dünyada ama bu dünyadan değiller. Kısa tarifi budur. Burada artık ruhsal düzeylere geçiliyor. Yemek, içmek, yatmak, ekonomi, bunun gibi şeylerin ötesine, daha evrensel şeylere geçiyoruz. İnsanoğlu nedir? Bir varlık olarak kimdir? Buraya nereden geliyor? Bu beden ölümünden sonra ne oluyor? Devam ediyor mu, etmiyor mu? Yoganın gücü budur. Bazıları ettiğine inanıyor, bazıları etmediğine inanıyor. Yogayla siz bunu kendiniz tecrübe edebilirsiniz. Orijinal yoga bunu size yaşatabiliyor. Bedenden çıkıp geri dönebilirsiniz; ben yaptım mesela.

Ne hissettiniz?

O zaman biliyorsun ki beden ölümüyle bireysel bilinç kaybolmuyor. Evet, beden ötesinde yaşam devam ediyor. Zihin dediğimiz enerjisel yapının içerisinde zaten. O yapı bedenden ayrılıyor ve geri dönüyor. Sonra o hayat nereye kadar gidiyor üstatlar işte bununla ilgileniyor.

Bu korkutucu bir şey değil mi?

Evet, korkutucu. Ama gerçek ve gerçekle yüzleşmek her zaman ürkütücü olacak. Çünkü zihin, akıl bilmediği şeyden korkar. O yüzden kişisel gelişim tekâmül ve cesaret ister. Bu cesurların işi. Yoga yaparak da o cesareti geliştirebilirsiniz.

Peki, psikolojik rahatsızlıkları olan kişilerde de bu etkili oluyor mu?

Evet, Yoga Academy'nin amacı toplumu sağlığına kavuşturmak. Bütün psikolojik rahatsızlıklar bölünmüş ve parçalanmış kişiliğin bir sonucudur. Özellikle büyük kentlerde



gerilim ve o gerilim sonucu vücut baş edemiyor ve hastalanıyor. Kişilik bütünleşince bütün hastalıklar kayboluyor

Kendisi bir röportajda, "Yoga yaptım, zengin oldum" demişti. Özel ders alıyor. Acarların varisi Funda Acar da yoga yapıyor.

İş dünyasından öğrencileriniz var mı?

Yoga bir spor. İş dünyasından çok isim var. Ancak isimlerini vermek doğru olmaz. Zaten iş dünyasının çoğu stresini yogayla atıyor. Mesela bankacılar çok yoğun stres altında çalıştıkları için bize çok geliyor. Borsacılar ve şirket sahipleri de aynı şekilde. Örneğin, Koton'un sahibi Yılmaz Yılmaz eşiyile birlikte geliyor.

Bağımlılık mı yapıyor bu spor?

Bağımlılık şu şekilde yapıyor: İnsan kendini iyi, çok enerjik ve mutlu hissediyor. Herkes mutlu olmak ister değil mi?..

Yogaya başlayınca insanlar içkiyi, sigarayı bırakıyor mu?

Kolaylıkla bırakıyorlar. Binlerce öğrencimiz var ve belki de en kolay bunları başarıyorlar. @

"HAYATIMIN RENGİ 5 YAŞINDAN İTİBAREN DEĞİŞTİ"

Yoganın anayurdu Himalayalar'ın havasını soluyan, suyunu içen, insanın içindeki enerjiyi, evrensel gizemi keşfeden, kurucusu olduğu Yoga Academy ile Türkiye'den dünyaya açılan, kitaplarıyla, konferanslarıyla, etkinlikler on binlerle ifade edilen insan seline yogayı anlatan, öğreten, bir yaşam felsefesi haline getiren büyük yoga üstadı Akif Manaf, bu sporla nasıl tanıştı? İşte kendi ağzından yanıtı: "Orijinal yoga sistemiyle 5 yaşında tanıştım ve hayatım boyunca ara vermeden yaptım. Ailemde herkes doktordur. Büyükbabam cerrahti. Evde bir odanın içi sadece kitaplarla doluydu. Ben de 3 yaşından beri o kitapları inceliyordum. Yazılarına bakarak

okumayı öğrenmeye başlamıştım. 5 yaşındayken elime bir doktorun kitabı geçti. İçinde yoga duruşları vardı. Orada gördüklerimi hemen uygulamaya başladım. Çok yakın hissettim kendime. Sürekli uyguladım. Kimi bulduysam, nerede bulduysam herkesle paylaşmaya başladım. Hindistan'a gittim, 10 yıl orada kaldım. Bütün dünyayı gezerek yoganın bilinen ve bilinmeyen tüm yönlerini araştırdım. Pratik yapmak için dervişlerle sahada bulundum. Budistlerle dağlarda yaşadım. Hayatım boyu sadece yogayı araştırdım ve denedim. Bütün bu araştırmalarım sonucunda gerçek yoga sisteminin en eski yöntem olduğunu öğrendim."



Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



2014'te dünyayı nasıl bir sigorta sektörü bekliyor?



Zeynep Turan
znptrn@gmail.com

Dünya ekonomisi ve küresel sigorta piyasası 2013 yılında yeni ürünlere, yükselen pazarlara ve bununla birlikte birçok doğal felakete sahne oldu. Ağırlaşan iklimsel koşulların getirdiği maliyetler, hem sigortacıların hem de sigortalananların piyasa dinamiklerini yeniden düşünmesi gerektiğini gösterdi...

Sigorta sektöründeki oyuncular, sürdürülebilir kârlılığın aslanın ağzında olduğu bu dönemde, primleri artırarak finansal yeterliliklerini sağlayamayacaklarını ve müşterilerine verdikleri sözleri 2013 için yerine getirmelerine rağmen önümüzdeki 5 yılda yapamayacaklarını gördüler. Aynı girdilerle aynı sonuçlar elde edileceğinden; aktüeryal hesaplamalar, ürün yapıları, hasar süreçleri ve hedef kitleleri gibi kilit noktalarda değişiklik yapma, yeni pazarlara girme ve yeni satın alma veya birleşmeler gerçekleştirme gibi önemli adımların peşinde olacaklardır 2014'te. Dolayısıyla 2014 yılında dünyada farklı bir sigortacılık anlayışı görebiliriz.

Ekonomiler için bir durumun sürdürülemez hale geldiği çeşitli kırılma noktaları vardır. Bu kırılma noktaları beraberinde finansal krizleri de getirir. Bu kırılma noktaları, süreçler yaşanırken çoğu zaman fark edilmez. Ancak sonrasında ekonomistler tarafından incelendiğinde ve resme yukarıdan bakıldığında aslında krizlerin bir anda ortaya çıkmadığı ve bu kırılma noktalarının krizlerin ön habercileri olduğu görülür. Tıpkı 1929, 1978 ve 1998'deki krizlerden önce ülkemizde ve dünyada yaşanan gelişmeler gibi ekonomileri krize taşıyan adımlar benzerlik gösterir. Ancak o dönemde çoğu kişi tarafından görülemez veya görülmek istenmez. Yanlış uygulamalar yapıldıkça kriz yaklaşır, kriz yaklaştıkça yanlış uygulamalar daha çok yapılır. Bu döngüyü kırmak ise en başta ekonomide ortaya çıkan bazı göstergeleri iyi gözlemlemekle ve bazılarının çılgınlık olarak nitelendireceği bazı aksiyonları herkesten önce almakla mümkündür.

2014 ajandasında neler var?

Dünya sigorta sektörü de şu anda böyle kritik bir döneme hazırlanıyor. Bu dönemde kırılma noktalarını önceden fark edip aksiyon alacak şirketler önümüzdeki dönemde finansal varlıklarını devam ettirebilenler olacak. Sigortacıların her yıl dediği gibi 2014'te bizi zor bir yıl bekliyor. Ancak bu zorluk mevcut durumun devam ettirilmesinin gerektirdiği zorlukların yanında değişimin getirdiği zorlukları da kapsayacak. 2013 yılında gerçekleşen doğal afetler, Solvency II gibi global veya ülkeler bazındaki yerel düzenlemelerin etkileri, sigorta piyasasının küreselleşmesi, şirketlerin kuruldukları ülkelerde dahi piyasa kaybedebilmeleri ve artan kârlılık baskısı 2014 yılında sigorta şirketlerinin ajandasında olacak ve herkesin bildiği öncelikli problemler. Bununla birlikte sigortacılık sektörünü kritik bir dönemece taşıyacak gelişmeler de söz konusu. 21'inci yüzyılın çok taraflı rizikolarla yüklü finansal kırılganlığı, sigorta sektörünü de dolayısıyla etkiledi. Şirketlerin yatırım getirilerinin azalması dolayısıyla müşterilerine sağlayacaklarını taahhüt ettikleri finansal güvence karşılığında aldıkları primler, özellikle hayat branşında yetersiz hale gelmeye başladı. Bu durum beraberinde şirketlerin poliçeleri güncellenme taleplerini, müşterilerin bu taleplere itirazlarını ve dolayısıyla hukuki süreçleri getiriyor. En çok zarar gören taraf ise müşterileriyle anlaşmazlığa düşerek ayrıca itibar kaybına uğrayan

sigorta şirketleri oluyor. Çünkü ülkemizde olduğu gibi global piyasada da sigorta müşterinin çıkarlarının korunması şirketlerin finansal sürekliliğinden daha öncelikli durumda. Diğer tarafta ise 2013 yılında yaşanan doğal afetlerin maliyeti söz konusu. Ki bu maliyetler reasürans şirketlerine, sigorta şirketlerine ve son olarak müşterilere yansıyor. Dolayısıyla 2014 yılında artan hasar maliyetlerinden dolayı sigorta, müşteriler açısından ulaşılması biraz daha maliyetli bir finansal güvence olacak. Ancak yükselen hasar maliyetleri, daralan pazar, düşük kârlılık, şirketlerin artan bileşik oranları ve rekabete karşın sigorta sektörünün 2013'te gerçekleştirilen aksiyonları tekrarlayarak ne kadar dayanabileceği büyük bir soru işareti.

Şu anda sigorta şirketlerinin izlediği yol, gelişmekte olan ülkelerdeki yatırım faaliyetleriyle gelişmiş ülkelerdeki sigortacılık faaliyetlerini fonlamak. Gelişmiş ve sigorta pazarı belirli bir doygunluğa ulaşmış ülkelerdeki faaliyetlerini ve finansal yükümlülüklerini geliştirmekte olan piyasalarda artış gösteren sigortacılık faaliyetleriyle sürdürülebiliyorlar. Ancak gelişmekte olan ülkelerin yapılarından dolayı sahip oldukları yüksek ülke riskinin, özellikle politik riskin ne kadar göz önünde bulundurulduğunu bilemiyoruz. Bu ülkelerin finansal piyasalarında ortaya çıkması muhtemel negatif bir etkinin gelişmekte olan piyasalarda yer alabilmek için sıraya giren şirketlerin kaçışlarına sebebiyet vermesi yüksek bir ihtimal.

2014 yılının diğer bir özelliği ise şirket satın almalarının veya birleşmelerinin görülecek olması. Aynı piyasalarda faaliyet gösteren ve çoğu zaman hizmet kalitesi açısından sadece tabelanın değiştiği birçok orta ölçekli şirket, 2014 yılından itibaren faaliyetlerini gözden geçirecek ve sermayedarlarına sağlayacağı getirinin, finansal varlığının, teminat altına aldığı sigortalılarına sunduğu hizmetlerin devamlılığı açısından birleşme veya daha büyük ölçekli bir şirketin yapısına dahil olma

Şu anda sigorta şirketlerinin izlediği yol, gelişmekte olan ülkelerdeki yatırım faaliyetleriyle gelişmiş ülkelerdeki sigortacılık faaliyetlerini fonlamak.

seçeneklerini değerlendirecek.

2014 yılında gelişmekte olan Asya-Pasifik ve Orta Doğu ülkeleri ile gelişmiş Avrupa piyasaları arasında çift taraflı bir alışveriş olacağını öngörebiliriz. Avrupa pazarından Asya-Pasifik ve Orta Doğu gibi sigortacılık alanında kat etmesi gereken uzun bir mesafesi olan bölgelere “know-how” transfer edilirken bu bölgelerin finansal piyasalarında değerlendirilen sigorta fonları ve düşük sigorta penetrasyonu Avrupa piyasalarına finansal kaynak ve yeni pazarlar olarak dönecektir. 2014 yılında sigorta şirketlerinin birincil ihtiyacı faaliyet gösterdikleri piyasalarda daha verimli bir iş modeli yürütmek olacak. Verimliliğin temel koşulu ise şirketin sahip olduğu teknolojik altyapıyı geliştirmek ve bunu bütün birimlerine yaymak. Dolayısıyla şirketlerin departmanlarında teknolojik altyapılarını güçlendirmelerini veya bunu başaramadıkları ölçüde faaliyetlerde dış kaynak kullanımlarından yararlanmalarını bekleyebiliriz. Sigorta sektörlerinde pek rastlanmayan bir uygulama olmamasına rağmen dış kaynak kullanımı, özellikle hizmet sözleşmelerinin gelişmesi ve güven alanının sağlanması koşuluyla, 2014 yılında sigorta şirketleri için önemli bir alternatif olacaktır.

Türkiye için sorular

Peki biz Türkiye’de neler yapacağız? Artan satın alma gücüyle birlikte sigorta sahipliğini de arttırabilecek miyiz? Yoksa 2014 yılında zorunlu sigortalardaki pazar payı yarısını mı takip edeceğiz? Yabancı sermayeli sigorta şirketleri Türkiye pazarına isimleriyle birlikte yurtdışındaki ürünlerini de getirebilecek mi? Şirketler süreçlerinin verimliliğini sağlamak için neleri farklı yapacak? Finansal yapının güçlendirilmesi ve yatırım alternatiflerinin geliştirilmesi sigorta şirketlerinin öncelikleri arasında girebilecek mi? İnsan kaynağının kalitesi artacak ve sigortanın gerekliliğine gerçekten inanmış kişiler sigortanın önemini potansiyel müşterilerine anlatabilecekler mi ve bunun bir sonucu olarak sigorta şirketi çalışanları arasında sigortalanma oranı artabilecek mi?.. 2014 yılı sonunda bu soruların cevapları Türkiye sigortacılık sektörünün takip eden 5 yıl içerisindeki başarısının veya başarısızlığın nedenleri olacaktır. 2014 yılının Türkiye sigorta sektörü açısından şimdiye kadar geçirilen en güzel yıl olması dileğiyle. 🌍



“Büyük potansiyel 10 yıl içinde harekete geçecek”

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, önümüzdeki 10 yılda konut sigortalarının penetrasyonunda büyük artış bekliyor. Altaner, “Güneş Sigorta olarak bir yandan özel ürünlerle paketlerin cazibesini artırırken, bir yandan da sigorta bilincinin gelişmesine destek oluyoruz” diyor...



yanmıyor, kiracının evini su basmıyor, kiracının evine hırsız girmiyor. İşte bu yanlış kanının da önümüzdeki yıllarda değişmesi ve herkesin ev sigortalarına ilgisinin artması bekleniyor. Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner'e göre, bu alandaki büyük potansiyel gelecek 10 yılda harekete geçecek...

önemlisinin sigorta bilincinin yetersizliği olduğu söylenebilir. Gelecek 10 yılda sigortalılık oranlarının artacağını düşünüyorum. Çünkü şu anki genç nüfus o zaman orta yaşları yaşayacak. Bugün hayata yeni başlayan gençler, o dönemde sigortalı olabilir varlıklara sahip olacak.

Daha çok ev sahiplerinin konut sigortası yaptırdığı, kiracıların bu sigortaya ilgisiz kaldığı doğru mu?

Konut kredilerinden dolayı ev sahiplerinin konut sigortası yaptırmaya oranının daha yüksek olduğu söylenebilir. Diğer taraftan, sigortalı konutların önemli bir bölümünde kiracılar ikamet ediyor. Ancak kiracıların sahip oldukları kendi eşyaları için polise satın alma eğilimlerinin oldukça düşük olmasının yanı sıra kiracı olarak sorumluluklarının da sigorta edilmediğini görüyoruz.

Konut sigortaları nele teminat veriyor? Çocukların komsunun camını kırması halinde teminat verecek ürün de var mı?

Konut sigortalarının geçmişine ve temel amacına bakıldığında yangın, deprem, sel ve fırtına gibi doğal afet risklerini temin

Türkiye’de konut sigortasına ilgi nasıl? Konutların yüzde kaç sigortalı?

Ülkemizde sadece konut değil diğer birçok sigorta türüne de ilginin istenilen düzeyde olmadığını söyleyebilirim. İstatistikler, sigortalılık oranları açısından birçok dünya ülkesinin gerisinde kaldığımızı gösteriyor. Ülkemizdeki konutların yaklaşık yüzde 20’si sigortalı. Oysa bu oran Avrupa ülkelerinde yüzde 100’e yaklaşmış durumda.

Peki sizce ilgi neden düşük?

Rakamların bu düzeylerde seyretmesinde birçok etken mevcut olabilir. Ancak en

**GÜNEŞ
SIGORTA**

“Türkiye’deki konutların yaklaşık yüzde 20’si sigortalı. Oysa bu oran Avrupa ülkelerinde yüzde 100’e yaklaşmış durumda.”

Gelişmiş ülkelerde yüzde 100'lere ulaşan konut sigortası penetrasyonu Türkiye’de henüz yüzde 20 seviyelerinde. Yani 100 evden ancak 20’sinin konut sigortası var. İşte bu yüksek potansiyel, sigorta şirketlerinin konut sigortasına ilgisini artırıyor. Konut sigortasında penetrasyon oranının düşük olmasının en önemli sebebi toplumdaki yanlış kanılar. Örneğin, Türkiye’de pek çok kişi konut sigortasının sadece ev sahipleri tarafından yapılması gerektiğine inanıyor. Bu yaygın inanca göre kiracıysanız sigortaya ihtiyacınız yok... Sanki kiracının evi

eden bir ürün olduğu görülüyor. Zamanla teminatlar, konut içinde yaşayan bireylerin günlük yaşantılarında karşılaşılabileceği riskleri de kapsayacak şekilde genişledi. Sigortalının komşularına veya kiracının yaşadığı konut ve komşularına vereceği zarardan ev camının kırılmasına, evde kullanılan elektronik cihazların arızalanmasından çilingir çağırılmasına kadar uzanan bir teminat ve asistans hizmeti yelpazesine gelindi. Her üründe standart olmasa da “kişisel sorumluluk” teminatı dahilinde hane bireylerinin vereceği zararlar da karşılanıyor.

Ev sigortası yaptırırken nelere dikkat etmek gerekir?

Sigortalılar, her branşta sigortalarını yaptırırken öncelikli olarak sigorta ihtiyaçlarını doğru tespit etmeli ve risklerini karşılayacak limitlerde teminat aldıklarından emin olmalı. Bu konuda hata yapmamak için sigorta araçlarından ve sigorta şirketlerinden de destek almaları önemli. Böylece ihtiyaçlarına en uygun teminatları içeren poliçeye ve bunlara en uygun fiyatlandırmaya sahip olabilirler. Teminatların neyi kapsadığı, limitleri ve hasar anında poliçenin nasıl devreye gireceği gibi konularda bilgi edinmelidir. Daha sonra, kendilerine ve seçtikleri teminatlara ait bilgilerin poliçede eksiksiz ve doğru olarak yer alıp almadığını kontrol etmelidir.

Güneş Sigorta bu alanda hangi ürünleriyle hizmet veriyor? Tüketici neden sizi tercih etmeli?

İhtiyaç ve beklentiler doğrultusunda geliştirdiğimiz Güneşli Ev Ekstra, Güneşli Ev ve Güneş Pratik Ev ürünlerimizle sigortalılarımızın evlerini ve huzurlarını tehdit eden pek çok riske karşı güvence sunuyoruz. Teminatlar ürünlere göre farklılık gösteriyor. Standart teminatların yanında bina ve eşyaları yeni değer esasıyla sigortalıyor,



Güneş Sigorta'nın konut sigortası ürünleri Güneşli Ev Ekstra, Güneşli Ev ve Güneş Pratik Ev isimlerini taşıyor...



elektronik cihazları güvence altına alıyoruz. Listelenmesi halinde değerli eşyaların tümünü, belirli bir oranla sınırlandırma olmaksızın teminata dâhil ediyoruz. Banka kasasındaki eşyaları da sigortalıyoruz. Ayrıca garajdaki araçlardan çevre düzenlemesine, akvaryum teminatından gıda bozulmasına kadar her türlü ihtiyaca cevap veriyor, kira kaybını teminat altına alıyoruz.

Konut sigortalarıyla birlikte ne tür asistans hizmetleri sunuluyor?

Güneş Sigorta olarak asistans hizmetlerine büyük önem veriyoruz. Adan Z'ye tüm ihtiyaçlar için asistans hizmetleri sunuyoruz. Konut sigortaları çerçevesinde hukuki danışmanlıktan konutta kalan kişinin kurtarılmasına, ev hizmetleri organizasyonundan sigortalı faturaların ödenmesine; çilingir, tamirci, ambulans temininden tıbbi danışma hattına kadar birçok konuda

sigortalılarımızın yanında yer alıyoruz.

Sigortalıların asistans hizmetlerinden yararlanma oranı ne düzeyde?

Türkiye'de asistans hizmetleri konusundaki farkındalığının çok düşük olduğunu söyleyebiliriz. Asistans hizmetlerinin sigortalının sadece başına kötü bir şey geldiğinde değil hayatlarını her an kolaylaştırabilecek hizmetler olduğu bilinmiyor. Bu durum sadece potansiyel müşteriler değil; sağlık, konut ya da araçları için sigorta yaptıran poliçe sahipleri için de geçerli. Sigortalılar sahip oldukları teminatları dikkatli incelemediklerinden kendilerine sağlanan ek hizmetlerden faydalanmıyorlar. Bu nedenle sigortalılarımıza satın aldıkları poliçeleri dikkatli okumalarını, tercih yapmadan önce araştırmalarını tavsiye ediyor ve kendilerine sağlanan ek hizmetler konusunda bilgilendiriyoruz. 📞

Poliçesiz temel atmıyor

Yaver Group, faaliyet gösterdiği tüm sektörlerdeki ve ülkelerdeki taahhüt işlerini geniş kapsamlı mühendislik sigortalarıyla güvence altına alıyor. Yaver Group Yönetim Kurulu Başkanı Yaver Demir, “İşlere başlamadan, temel atmadan önce sigorta poliçelerini tamamlıyoruz” diyor...

Mali mesuliyet sigortaları, birçok meslek kolunda olduğu gibi mühendislik için de hayati önem taşıyor. Milyarlarca Euro'luk işleri üstlenen mühendislik şirketlerinin en büyük güvencelerini ise mali mesuliyet sigortaları oluşturuyor. Genel kullanım amaçlı taahhüt işleri üstlenen mühendislik ve taahhüt şirketlerinin, müşterilerinin yanı sıra kullanıcı kitlesine karşı sorumlulukları da büyük oluyor. Bu yüzde de özellikle büyük taahhüt işlerinin şartnamelerinde bu tür sigortalar mutlaka temel koşul olarak yer alıyor. Yine ister milyon ister milyarlarca liralık olsun bu düzey işlerde üstlenici firmalar, koşul olmasa bile “engineers insurance” (mühendislik sigortaları) yaptırıyorlar. Hele de doğal afetlerin ve ekonomik krizlerin sıkça yaşandığı ülkemizde çeşitli ölçekteki tüm yatırımların güvence altına alınması oldukça önem taşıyor. Mühendislik sigortalarının en yaygın olanı ise “İnşaat All Risks Sigortası” başlığını taşıyor. Bu sigortanın önemi, projenin devamlılığın sağlanması, sermaye, işgücü ve zaman kayıplarının önüne geçilmesi konularında ortaya çıkıyor.

Projelere A'dan Z'ye koruma

İnşaat All Risks Sigortası, inşaat faaliyetlerinin başlangıcından bitimine kadar geçen süre içinde, inşaat faaliyetlerine özgü ani ve beklenmedik sebeplerle ortaya çıkacak hasarların; deprem, sel, seylap (su taşkını), toprak kayması, fırtına gibi doğal afetlerin yanı sıra yangın, yıldırım, patlama, hırsızlık, şantiye-işletme kazaları, dikkatsizlik ve sabotaj nedenleriyle oluşabilecek risklere



Yaver Demir

karşı projeyi güvence altına alıyor. Akıllı Yaşam Dergisi'nin sorularını yanıtlayan Yaver Holding Yönetim Kurulu Başkanı Yaver Demir, grubun tüm faaliyetlerinde sigortaya büyük önem verdiklerini vurguluyor. Çok geniş bir yelpazede taahhüt işleri yaptıklarının altını çizen Demir, “Hangi tür işi yüklenirsek yüklenelim, önceliği sigortalamaya veriyoruz. Ancak asıl önceliğimiz, ‘engineers insurance’ denilen mühendislik sigortası ürünü. Bizde iş başlamadan, temel atmadan önce sigorta gelir” diyor. Mühendislik sigortalarını çok kapsamlı yaptıklarını, her türlü mühendislik hatasına karşı teminat aldıklarını söyleyen Demir, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Bu sigortaları riski yok etmek ve öncelikle müşteriyi mağdur etmemek için yaptırıyoruz. Mühendislik sigortalarını faaliyet gösterdiğimiz tüm ülkelere yaptırıyoruz. Bu sigortaların kapsamında önemli farklılıklar yok. Ancak riskler ülkelere göre değişebiliyor. Bu yüzden primlerde de farklılıklar söz konusu olabiliyor. Ama prosedür olarak standart bir çalışma sistemi olduğu için mühendislik sigortalarını yaptırıyoruz. Yaptırdığımız tüm sigorta paketleri beklentilerimizi karşılıyor. Herhangi bir sıkıntı yaşamıyoruz”

Finansman da sağlıyor

Yaver Holding, merkezi Almanya Nürnberg'de bulunan ve dünya çapında faaliyet gösteren, çokuluslu bir mühendislik şirketi. 1991 yılında kurulan grup, yaklaşık 450 çalışanıyla Avrupa genelinde endüstri, enerji, sağlık, ulaşım,

1991 yılında kurulan Yaver, yaklaşık 450 çalışanıyla Avrupa genelinde endüstri, enerji, sağlık, ulaşım, elektrik, su şebekeleri gibi altyapı sistemleri konusunda faaliyet gösteriyor.

elektrik, su şebekeleri gibi altyapı sistemleri konusunda faaliyet gösteriyor. Yaver Demir, kendilerini “yenilikçi ve geleneksel olmayan çözümlerin partneri; global pazardaki yerel ortak” olarak tanımlıyor. Yaver Group, entegre mühendislik çalışmalarını destekleyen yazılım ve bilgi işlem alanlarının yanı sıra finansal hizmetlerde de çalıştığı tüm sektörleri kapsayacak biçimde faaliyet gösteriyor. Şirket, kendi geliştirdiği projelerle sınırlı olmamak üzere baştan sona hidroelektrik santrallerini, alternatif enerji üretim tesislerini finanse ederek, kurarak işletmeye alıyor. Demir, “Özetle faaliyet yelpazemiz, münferit yapım işlerinden genel yüklenici olarak anahtar teslimi komple tesislere kadar uzanan değer yaratma zincirinin tamamını kapsıyor. İşin baştan sona planlanması, projenin yönetimi, imalatı, konstrüksiyonu, dokümantasyonu, ilk işletmeye ve deneme üretimine kadar uzanan tüm süreçleri yönetebiliyoruz. Proje ve yapı yönetimi, fonksiyon ve tıbbi teknik planlama, mimari danışma ve kuruluş modelleri de etki alanımıza dahil” diyor.

200 projeye imza attı

Yaver Demir, global ölçekte montajı devam etmekte olan veya tamamlanmış 200 projelik portföylerini, grubun uluslararası yeterlilik ve bilgi birikimini ortaya koyan bir performans ve referans göstergesi olarak vurguluyor. Ancak Yaver Group’un enerji üretimine yönelik

“Günümüzün azalan hammaddelere karşılık artan enerji tüketiminde çevre dostu, kendini yenileme yeteneği olan elektrik üretim çözümleri her zamankinden daha fazla önem taşıyor. Anahtar teslimi sunucu olarak aktif bir şekilde Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nde, Batman bölgesinde sekiz barajın yapımını yöneteceğiz. Genel müteahhit olarak tüm plan ve inşaat safhasını üstleniyoruz. Kuruluşların bitimine kadar aktif rol oynayacağız. Akabinde barajları biz yöneteceğiz. İşletmesini ve bakımını yapacağız.”

çalışmalarının odak noktasında hidroenerji yer alıyor. Demir, grubun bu alandaki çalışmalarını şöyle anlatıyor:

“Hidroelektrik santrallerinin baştan sona tasarımı, projelendirilmesi, hidro-mekanik ve elektro-mekanik, elektronik uzaktan kumanda sistemleri ile santral binalarının, şalt sahalarının ve trafoların yapılması, kanal iletim hatlarının ve nakil hatlarının imalat işlerinin yapılması konusunda bütünlük mühendislik hizmetlerini tek çatı altında sunarak ve anahtar teslimi hidroelektrik santralleri kurarak çalışmaları yürütebiliyoruz. Bilindiği üzere hidroenerji, güneş veya rüzgâr gibi günün ritminden bağımsızdır. Çünkü güneşli gün sayısı ya da rüzgâr esimi gibi kararsız karakteristik özellikleri yoktur. Ölçülebilir, kıyaslanabilir kesin değerlere sahiptir. Enerji üretimini olumsuz etkileyen dış etkenler yoktur. Bu sayede sürdürülebilir ve sürekli bir elektrik üretimi güvence altına alınmış olur. Özkaynaklar kullanılarak, fosil yakıtlarda olduğu gibi dışa bağımlılık azalır. Bir başka avantajı da iyi bir bakım sayesinde 100 yıla kadar uzayabi-

len uzun kullanım süreleridir. Böylece enerji üretim giderlerini düşürür ve yıllık bazda sabit bir üretimin karşılığındaki maliyetlerin kontrolüne olanak sağlar.”

Hibrit motorlarda iddialı

Yaver Group, faaliyet alanlarını daha da genişletmeyi amaçlıyor. Yaver Demir, genişleme politikalarının ayrıntısını şöyle anlatıyor: “Halen Ekvador, Senegal, Fas, İtalya, İsviçre, Almanya, Çek Cumhuriyeti, Avusturya, İngiltere ve Türkiye’de faaliyet gösteriyoruz. Özellikle şirket olarak iklimin, çevrenin ve doğal hayatın korunmasına katkı sağlamaya çalışıyoruz. 500 KW’den 14 bin KW’ye kadar çok çeşitli amaçlar için kullanım özelliğine sahip yeni nesil motorlar tasarlayıp üretiyoruz. Kalitenin iyileştirilmesi ve mevcut motorların yeniden düzenlenmesi yoluyla daha az yakıt tüketerek ve daha az zararlı madde salarak çok daha fazla güç sağlanabiliyor. Yeni nesil hibrit motor tasarımlarımız da yüksek performanslarıyla müşterilerimizin büyük beğenisini kazanıyor. Bu alanda da kısa sürede dünya çapında söz sahibi olacak konuma ulaştık.”

YAYER HOLDİNG’İN FAALİYET ALANLARI

- Cihazlar, montaj sistemleri
- Otomasyon /Kumandalar/Tahrik sistemleri
- Otomotiv, temel sanayiler
- Bina teknolojileri, kimyasallar
- Elektrik ve enerji, gıda ve içecek
- BT ve iletişim, lojistik
- ITS akıllı taşıma sistemleri/Trafik planlama
- Mekanik, medikal, madencilik, benzin ve gaz
- Eczacılık, plastik
- Güç üretimi, güç aktarımı
- Kâğıt ve kâğıt hamuru, su işleme



Liberty Sigorta sektörü büyüterek büyüyecek



Liberty Sigorta, 2014 yılında yüzde 2 pazar payına ulaşmayı hedefliyor. Genel Müdür Ragıp Yergin, "Pazar payını artırmak kadar nasıl artırdığımız da önemli. Biz büyürken sigorta pazarının da büyümesine destek olacak uygulamalara özel önem veriyoruz" diyor...

Türkiye sigorta pazarına 2007 yılında giren Liberty Sigorta, aradan geçen 6 yılda belirlediği hedeflere adım adım ulaşmayı başardı. 2014 sonuna kadar yüzde 2 pazar payına ulaşmayı hedefleyen Liberty Sigorta'nın bundan sonraki hedefi ise Türkiye pazarında daha hızlı büyümek olarak belirlendi. Bunun kısa ve orta vadeli yolu da konsolidasyonları değerlendirmekten geçiyor. 2014-2015 yıllarında Türkiye sigorta pazarında konsolidasyon yaşanacağına inanan Liberty Mutual Insurance Grup, organik büyümenin yanı sıra satın almalarla büyüyecek. Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin, Liberty Mutual Insurance Group'un faaliyet gösterdiği her ülkede pazar payını artırmak kadar

"Yeni bir ürün çıkarırken önce acentelerimize ve müşterilerimize soruyoruz. 2014 yılı boyunca da acente ve müşterilerimize sorarak farklı ürün ve hizmetleri ön plana çıkaran yeni kampanyalarımız olacak."

sigorta pazarını geliştirmeye de önem verdiğini vurguluyor. "Bizim için pazar payını artırmak kadar nasıl artırdığımız da önemli. Onun için ağır ama sağlam adımlarla yürüyoruz" diyen Yergin'le sigorta pazarını ve Liberty Sigorta'nın Türkiye planlarını konuştuk...

Türkiye sigorta pazarını büyütmek için neler yapılması gerekiyor?

Bizce öncelikli hedef, sigorta sektörüne güveni artırmak ve sigortayı yaygınlaştırmak olmalı. Uzmanlığın, kalitenin ön plana çıktığı, itibarlı bir sektör algısını oluşturmamız. Herkesin farklı hedefleri ve bu hedeflere ulaşmak için de farklı

söylemleri var. Ancak bizim sektör olarak şunu kabul etmemiz lazım: Sektörel güven endeksimiz son 5 yıldır hiç artmıyor. Bu da tüketici nezdinde hala itibar sorunu olduğunu gösteriyor.

Sizce bu süreçte yapılması gereken en önemli şey nedir?

Güven sorununu ortadan kaldırmak için bana göre atılması gereken dört önemli adım var. Birincisi, sektördeki sistemik riskleri yok edip güven yaratmanın yolu sermaye yeterliliği konusunu netleştirmekten geçiyor. Yani sektörün yüksek sermaye yapısına sahip olması lazım. İkincisi, hasar ve ödeme süreçlerinin iyi yönetil-

mesi gerekiyor. Üçüncü önemli konu maliyetlerle savaş... Bu anlamda şu anda tüketiciye de şirketlere de sektördeki diğer aktörlere de faydası olmayan bir ortam söz konusu. Dördüncü önemli adımın da dağıtım ağı politikasında atılması gerekiyor.

Sermaye eksiği olan şirketler ne yapmalı?

Bunun tüm dünyada uygulanan belirli yöntemleri var. Patronlar şirkete ya nakit sermaye ya da maddi teminatlar koyar. Patronlar buna yanaşmıyorsa bazı branşlarda tarife müdahale edilir. Yani bazı branşlarda şirketin üretim yapması-na izin verilmez...

Bazı alanlarda satış yapmaması için şirketin lisansı iptal mi edilir?

Hayır. Örneğin trafik sigortaları uzun vadeli bir iştir. Rakamların sonuçları ortalama 5 yıl sonra kendini gösterir. Yani bugün yazılan işten kısa vadeli kâr ya da zarar ettiğiniz belli olmaz. Bu alanda kârlılık üzerine iş yapılan bir model var. Bir de nakit yaratmak üzerine iş yapılan model var. Bu branşta iş yaparak sürekli büyüyebilirsiniz. Ama bunun faturası daha sonra ortaya çıkar. Doğru olup olmadığı tartışılır. Dolayısıyla, ilk olarak nakit üretmek döngüsü üzerine kurulan yapıyı toptan engellemek gerekir. Sermaye açığı olan bir şirketin trafik branşında büyüüp büyümediği önemlidir. Bunun yanında sermayesiz devirlere ve satın almalara da izin vermemek gerekir. Sermayesiz bir şekilde sektöre girişlerin çok zor olması lazım.

Ödeme süreçlerinde de standart yok galiba...

Belirttiğimiz gibi, ikinci önemli konu hasar ve ödeme süreçleri. Bu da sektör için olmazsa olmazlardan. Hasar ve ödeme sürelerinin önceden



“Liberty, başarı kadar bu başarıya nasıl ulaştığına da önem veren bir şirket. Doğru sigortacılık anlayışıyla müşteriye güven vermek, doğru yöntemlerle iş yapmak, tüketiciye hak ettiği fiyatla iyi ürünler sunmak bizim için önemli. Merkezimiz bize sürekli ‘Kalıcı olmayan, müşteriye dokunmayan yöntemlerle hacim yaratmanın’ diyor.”

net olarak belirlenmesi gerekiyor. 2013 Nisan ayında yayınlanan kasko genel şartları bence Hazine tarafından son yıllarda yapılan en başarılı iştir. Çünkü hasar süreçlerini ölçülebilir, yönetilebilir ve denetlenebilir hale getirdi. Bunun kaskoda olduğu gibi diğer branşlarda da yapılması lazım. Biz burada eşitlerin rekabetinden bahsediyorsak, hasar süreçleri ve şikâyet yönetimlerinde de standart uygulamalar olması lazım. Yani bir şirket maddi hasarları kaç günde ödüyor, bedeni hasarları kaç günde ödüyor, bunların standart hale getirilmesi lazım. Ayrıca yakından denetlenmesi ve müeyyidelerin olması gerekir. Sektörde itibar ve güven yaratmak istiyorsak bunlar önemli. Eğer geç ödeniyorsa yaptırımlarının belirlenmesi lazım.

Peki maliyetlerle savaşın tüketiciyi ilgilendiren tarafı nedir?

Maliyetlerle savaş için sektör olarak ortak çaba göstermemiz lazım. Bu konuda şu anda ne tüketiciye ne araçlara ne de şirketlere faydası olan bir ortam söz konusu. Örneğin trafik branşında bedeni tazminatların hesaplama şekliyle ilgili belirsizlikler var. Hasar aracılığı büyük pastayı kendilerine alıyor. Sertifikalı servis ve yedek parça konusu önemli. Dünyada bu tür uygulamalar var. Ekspertiz konusunda ikinci ve üçüncü

gereksiz atamaların maliyeti tüketiciye yansıyor. Ekspertiz uygulamaları, şikâyet yoksa “iş yaratma” haline dönüşüyor.

Dağıtım kanallarıyla ilgili neler yapılmalı?

Türkiye’de acenteler, bankalar, brokerler gibi sigorta ürünü satan araçlar var. Acenteler bankaların da sigorta ürünleri satması konusuna olumsuz bakıyor. Acenteler yönetmeliği çıktı. Bu yönetmelik acente sayısını artırmaktan ziyade uzmanlaştırmak, kaliteli hale getirmek için çıkarıldı. Şimdi örneğin acentelerin bankalar-dan şikâyetçi olmaya hakkı yok. Çünkü bankalar tüketici-nin sigortayla tanışmasına yardımcı olan ve sigorta bilincini yaygınlaştıran bir dağıtım kanalı. İş doğru yaptıktan sonra burada bence bir sorun yok. Yönetmelik acente ile yetkili servis kavramını ayırdı ama bu konuda ne kadar başarılı olduğu tartışılır. Gerçekten acentelik yapmak isteyen servisler olduğu gibi bir de servisine iş yaratmak isteyen acenteler var. Acenteler birbirleriyle rekabet edecekler-se doğru kanallarla bunu yapmalılar. Acentelik yönetme-liği, acentelerin kalitesini artırmak için çıkarıldı ama “tüccar” zihniyetli acenteler bunu farklı yorumladı.

Yurtdışındaki acentelerin durumu nasıl?

Birçok ülkede bakıldığında

“2014 yılı sonuna kadar yüzde 2 pazar payı hedefliyoruz. Müşteri grubumuz da bireysel, küçük işletmeler ve KOBİ’lerden oluşacak. Halen 750 civarında acentemiz var. Hepsile KOBİ ürünleri pazarlamıyoruz. KOBİ ürünleri sattığımız acentelerimizi ayırtırdık. 650 acenteye bireysel ve küçük işletmelere, 100 acenteye de KOBİ’lere ticari sigortacılık alanında hizmet veriyoruz. Bir tarafta fabrikasyon ürünler, diğerinde ise terzi usulü ürünlerle hizmet veriyoruz.”

acentelerin noter gibi çalışan kurumlar olduğunu görüyoruz. Her ailenin bir acentesi vardır. Danışmanlık yaparlar. Randevulu çalışan, itibarlı, uzmanlığı olan, çalışanları sürekli değişmeyen kurumlardır. Kendilerini sürekli yatırım yaparlar. İngiltere’de ise biraz farklı; “ekran acenteliği” yapılıyor. Ama bu sistem ne Almanya’da ne Fransa’da ne İspanya’da tuttu. Bu ülkelerde, yukarıda bahsettiğim noter gibi acentelik sistemi yürüyor.

Bizdeki sorun ne?

Hazine iyi niyetli bir şekilde yönetmelik çıkardı. Acentelerin nasıl şube açacaklarını, nasıl iş paylaşımı yapacaklarını belli kurallara bağladı. Ancak “tüccar” zihniyetli acenteler bunları öyle değişik amaçlarla kullanmaya başladı ki... Evet, müşterilere sürekli hizmet veren iyi acenteler olduğu gibi “tüccar” zihniyetli acenteler de var. Önünde 30 tane ekran olan, sürekli şubeleşen acenteler oluşmaya başladı. Burada bir karar vermemiz lazım. Sektör olarak bizim dağıtım kanalı politikamız nasıl olmalı? Noter tipi acentelere mi yatırım yapacağız yoksa işi ucuzlatıp ekran acenteliğine mi devam edeceğiz? Tüccar acenteler 30-40 bin lira karşılığında, örneğin askerden gelen oğluna iş kurmak isteyenlere şubeler açtırmaya başladı. Bu insanlar eksik ve yanlış sigorta satmaya, yarın bu sektörde başka sorunlar yaratmaya adaydır. Bu tür acenteler çok ciddi üretimler de yapmaya başladı. Burada sigorta şirketlerine de büyük sorumluluk düşüyor. Şubeler uzman ve sigortayla ilgili insanlar tarafından değil, para yatırıp para kazanmak isteyenler tarafından kuruluyor. Bütün bunlar uzun vadede güven sorunu yaratır.

2014 nasıl bir yıl olacak?

Sektör olarak belli sorunlarımız olduğu aşikâr. Bunların çözülmesi, sigortacılığın gelişmesi için esastır.



Vatandaş artık yüksek hasar yaparsa fiyatların arttığını gördü. Sigortacının temel görevlerinden biri de tedbir almayı teşvik etmektir. Yangın branşında bu tür uygulamalara başlamıştık. Trafik ve kaskoda da devam etti. Bu açıdan 2013 olumlu bir yıl oldu. Şirketlerin çoğu daha teknik fiyatlama yapmaya başladı. Bunun yanı sıra rekabet yok mu, var. Olacak da... 2014 yılına bakıldığında, trafikteki serbest tarifeyle

birlikte farklı şeyler olacak. Kaskoda olduğu gibi çok daha fazla faktörlerle fiyatlar kişilere göre belirlenmeye devam edecek. Artık şirketlerin bireysel tarafta müşteriye yakın olduğunu hissettirmesi lazım.

Liberty Sigorta olarak bunu nasıl yapıyorsunuz?

Dönem artık müşteriye dokunma, müşteriye yakın olduğunu hissettirme dönemi. Yangın, kaza, nakliyat yerine bireysel sigortaları, ticari sigortaları ve bu sigortalardaki segmentleri konuşmamız lazım. Kime ne yapıyoruz, ne tür avantajlar sunuyoruz? Bunları anlatıyoruz. Hasar süreçlerimiz genelde iyi. 2014’te Liberty Sigorta olarak atacağımız her adımın bir müşteri ayağı olacak. Trafik ve kasko branşları bizim için önemli. Bunlar doğrudan müşteriye hitap eden ürünler. Biz bunun için iki ürünü bir araya getiren, fiyatta avantaj sağlayan, daha iyi teminatlar sunan bir ürün (TrafikKasko) geliştirdik. Acentelerimizle, hizmet merkezimizle bu işe iyi hazırlandık. İlgi de gördük. Bu da bize sigorta sektöründe doğru işler yaparsanız ilgi göreceğinizi gösterdi. 

“2014-2015 DÖNEMİNDE SATIN ALMALAR, BİRLEŞMELER OLACAK”

Ragıp Yergin, Liberty Sigorta’nın bağlı bulunduğu grubun Türkiye’yi hâlâ Çin, Hindistan, Rusya, Brezilya gibi potansiyeli yüksek pazarlardan biri olarak değerlendirdiğini belirtiyor. Yergin, Liberty’nin önümüzdeki 2 yıl boyunca Türkiye’de satın alma fırsatlarını değerlendirebileceğinin ipuçlarını da şöyle veriyor: “Liberty Sigorta olarak, 2014 yılı sonuna gelirken hem pazar payı hem de diğer kriterler bazında belli bir noktaya gelip, onun üzerine inşa etmek istediklerimizi koymak istiyoruz. Liberty, Türkiye’deki

yabancı şirketleri ikiye ayırıyor. Gerçekten pazarda kalmak isteyen global şirketler ve buradaki yatırımından memnun olmayanlar... Dünyanın her yerinde de bu tablo yaşanmış; bazıları deneyip çıkmış, bazıları kalmış. Biz global heyecanımızı buraya tam olarak yansıtmak istiyoruz. 2014 yılı sonunda yeni bir satın almaya hazır hale gelmek istiyoruz. Liberty Grubu, 2014-2015 döneminde Türkiye’de konsolidasyonlar yaşanacağını öngörüyor ve bu pazarda yeni bir fırsat doğacağına inanıyor.”

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

ING Bank'ın yeni genel müdürünü sektör finansgündem'den öğrendi

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



TÜRKİYE'NİN
FİNANS MERKEZİ

Azı benden, çoğu senden



Musa Günaydin
Sigorta Eksperti
musagunaydin@gmail.com

Hasar frekansı fazla olandan fazla, düşük olandan ise az prim alınması gayet mantıklı.

Peki hasarın olacağı zaten neredeyse kesin ama sigorta da yapılmak isteniyorsa nasıl poliçe düzenleniyor?..

Sigortalılar bir hasarın ardından doğal olarak uğradıkları zararın tamamının karşılanmasını istiyor. Ancak bazen bu mümkün olamıyor. Sigortalıların en çok sızlandıkları konuların başında ise muafiyet uygulaması geliyor. Sigorta bedeline karşın tespit edilen primlerin miktarı itibarıyla ödenebilir ve cazip olmasının gerekliliği, sigorta sözleşmesinin kurulabilmesi için büyük önem taşıyor. Primlerin miktarını belirleyen en büyük etken olarak ise sigortalının hasar frekansı, yani hasarın sıklığı geliyor. Öyle ki, önceki poliçelerde hasar mevcut değilse sigortacılar hasarsızlık indirimi bile uygulayabiliyor.

Yani hasar frekansı fazla olandan fazla, düşük olandan ise az prim alınması bence de gayet mantıklı. Peki hasarın olacağı zaten neredeyse kesin ama

sigorta da yapılmak isteniyorsa nasıl poliçe düzenleniyor? Anlatalım... Bazı emtia türlerinin sevkiyatında eksilme kaçınılmaz oluyor. Özellikle dökme ve sıvı yüklerle birlikte kimyevi madde yüklerinde de taşınan emtia ve taşımaya özgü şartlara bağlı olarak olağan fire kayıpları meydana gelebiliyor. Örneğin, büyük tanklarla sevk edilen sıvı yağların veya kimyevi maddelerin tank içine bulaşarak sıvanması ya da dökme olarak sevk edilen arpa, buğday vs gibi işlenmemiş tarım ürünlerinin sevkiyat sonrasında yapılan tahliyesinde uçuşarak veya sağa sola savrulurken ziyan olmasıyla eksilmeler meydana gelebiliyor.

Görüldüğü gibi burada hasara konu emtianın türü ve taşıma şekline bağlı olarak bir kayıp söz konusu oluyor. Zaten bu miktarlarla ilgili olarak ticaret odalarının yayınlamış olduğu fire oranları da bulunuyor. Hatta ithalata konu emtiada oluşan fireye bağlı eksiklikler gümrüklerde vergiye esas miktarın belirlenmesinde de göz önünde bulundurulabiliyor. Verdiğimiz örneklerde olduğu gibi hasarın ya da başka bir deyişle miktar kaybının önüne geçilebilmesinin mümkün olmadığı bu durumlarda poliçede muafiyet, yani sigortalının hasara katılım oranı sigortacı tarafından belirleniyor. Belirlenen orana kadar olan hasar tutarı sigortalının üzerinde kalıyor. Ancak muafiyet oranını aşan durumlarda sigorta şirketi devreye girerek “muafiyet tutarının üzerini” sigortalıya ödiyor.

Hasar ihtimali yüksek olan emtialar

Elbette tüm muafiyetler olağan fire eksiklikleri için uygulanmıyor. Sigortacı, hasar ihtimali yüksek olan emtia için de muafiyet uygulayabiliyor. Konunun daha iyi anlaşılabilmesi için bir örnek verelim... Adanadan İstanbul'a sevk edilen 20.000 TL sigorta bedeli olan karpuz emtiasına yüzde 1 tenzili muafiyet uygulandığını ve bu teminat karşılığında da sigortacıya 50 TL prim ödendiğini düşünelim. Buna göre, oluşan bir hasarda 20.000 TL'lik emtianın yüzde 1'i yani 200 TL'lik kısmı her halükarda sigortacı tarafından ödenmeyip sigortalının üzerine kalıyor. Yani taşımada oluşan hasar diyelim ki 5.000 TL olarak tespit edildi; o zaman muafiyet tutarı hasar tutarından düşülerek 5.000 - 200 = 4.800 TL olarak sigortalıya ödeniyor. Yok malın tamamı hasar görmüş olsaydı o zaman 19.800 TL tazminat ödemesi yapılacaktı. Aslında yüzde 1 muafiyet verilen bu uygulamaya göre biz gerçekte emtianın yüzde 99'unu sigortalatmış oluyoruz. Peki bu örnekte sigortalı muafiyet uygulanmasını istemeyip tüm bedelin teminat kapsamında olmasını isteseydi ne olurdu? Bu tabii sigorta şirketlerinin bileceği bir iş ama o zaman da muhtemelen muafiyetli poliçe için ödediğimiz 50 TL'ye ek olarak, muafiyet tutarı kadar bir bedel yani 200 TL daha eklenecek ve prim tutarı 250 TL olacaktı. Özetle sigortalılar açısından muafiyetin mantığını “azını ben, çoğunu sigortacı ödesin” şeklinde açıklayabiliriz. 

Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

- ✓ Hisse senetlerindeki hareketlerin perde arkası
- ✓ Uluslararası piyasalardaki son gelişmeler
- ✓ Altın, döviz, faiz için yatırım stratejileri

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için



[http:// www.borsagundem.com](http://www.borsagundem.com)



Bir türlü art(a)mayan motivasyon!



Ali Savaşman
Sandler Training

Müşteri adaylarım ve birlikte çalıştığım firmalar sıklıkla motivasyonlarını artırıcı ve ekiplerini motive edici sırları onlarla paylaşmamı isterler. Sık sık “Ne yapmamız gerektiğini biliyoruz ama neden yapamıyoruz” sorusuyla karşılaşırım. Kendimi sessiz sessiz sırtımdan alıkoyamam, zira çoğumuzun bildiği gibi insanı motive edecek tek kişi vardır: Kendisi!

Bu aynı fitness’e gitmek gibidir. Çevremiz, arkadaşlarımız veya ailemiz spor yapma konusunda bizi cesaretlendirir ve teşvik eder, gene de son kararı kendimiz veririz.

Bu durumda satışta başarıyı getiren davranışları yapmamız konusunda bizi motive edecek unsurlar nelerdir? Çoğu insan paranın en büyük ve tek motivasyon aracı olduğuna inanır. Birlikte çalıştığım insanların geçmişte bana söylediklerinden yola çıkarak bu görüşe muhalefet ediyorum.

Zira bu kişiler, ailecek yapılacak bir tatilin, yeni bir arabanın, evlerinin

yenilenmesinin, çocuklarına daha iyi bir eğitim verebilmenin, hobilerini gerçekleştirebilmenin, bahçeli bir evde oturmanın ve buna benzer onları motive eden pek çok unsurdan bahsetmiştir.

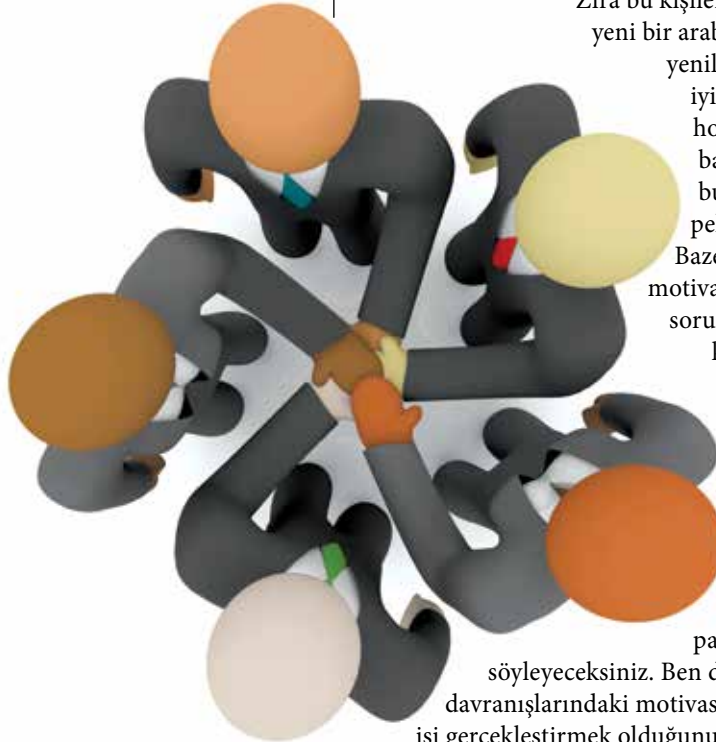
Bazen satıcının en büyük motivasyonu müşteri adayının sorununa çözüm bulmuş olmak, kimsenin çözemediği bir sorunu halletmek olabilirken, bazen de kazandığı parayı hayırsever bir amaç için harcamak en büyük motivasyon kaynağı olabiliyor.

Haklı olarak yukarıdakilerin tamamının parayla ilgili olduğunu

söyleyeceksiniz. Ben de size bu insanların davranışlarındaki motivasyonun gönülden bağlandıkları işi gerçekleştirmek olduğunu hatırlatmak isterim; onların gözünde para, hedeflerini gerçekleştirmek için ihtiyaç duydukları bir nesne sadece.

Paranın tek ve en önemli motivasyon kaynağı olduğuna inanan kişiler olacaktır. Bazıları da başarılı olduklarını ispat edebilmek için kurumlarındaki en çok satış yapan kişi olmaları gerektiğine inanır. Böyle düşünen insanların kurumunuzda çalışıyor olması sizin için önemli bir avantajdır. Diğer taraftan, kurumlarındaki

Kendiniz ve sizinle birlikte çalışanların motivasyonunu artırmak için ne yapmalısınız? “Ne yapmamız gerektiğini biliyoruz ama neden yapamıyoruz” diyenlere önce aynaya bakmalarını öneriyorum...



Bir satış koçuyla çalışıp davranışlarınızın değişmesini beklemek, tıpkı bir bireysel antrenör tutup sağlıklı bedene kavuşmayı beklemek gibidir...

en çok satan olmanın onlar için neden önemli olduğunu sorguladığınızda duyduklarınız sizi şaşırtacaktır. Biliyorum, çünkü sürekli beni şaşırtan cevaplar duyuyorum. Şüphesiz hepsi en iyi satıcı olmanın verdiği gururdan ve elde edilen parasal ödülün öneminden bahsedeceklerdir. Peki hiç bu parayla ne yapacaklarını sordunuz mu? İşte buna verecekleri cevap onlar için neyin önemli olduğunu ortaya koyacaktır. Satıcılarınızı ya da sizi motive



edenin ne olduğunu biliyor musunuz? Bu konuda hiç kafa yordunuz mu? Onlar için neyin önemli olduğunu anlamak, satışı kapatabilmek için gerekli davranışları sergilemesi konusunda onları motive etmek için en büyük yardımcınız olacaktır. Neyi neden yapıyorsunuz? Sizi motive eden şey nedir? Kendiniz ve sizinle birlikte çalışanların motivasyonunu artırmak için birkaç ipucu isterseniz:

- ✓ Severek yaptığınız işlerde size motive eden ana unsuru tanımlayın.
- ✓ Kişisel hedeflerinizin ne olduğunu ortaya çıkarın ve ekibinizdekilerin kişisel hedeflerini keşfetmesine yardımcı olun. Kişisel hedeflerinizi destekleyen davranışları gerçekleştirmek için doğal bir motivasyonu içinde bulacaksınız.
- ✓ Günlük davranış hedefleri geliştirin ve takip edin. Bununla ilgili bir SATIŞ KOÇU ile çalışın. Onun da satış yapmakla ilgili hedefleri ve kaygıları olmasına dikkat edin.
- ✓ Bir müşteri tarama planı geliştirin ve uygulayın. Nasıl yapılacağına dair profesyonel yardım almaktan çekinmeyin.
- ✓ Günlük davranışlarınızın çetesi tutun.
- ✓ Kısa vadeli olarak belirlediğiniz hedefler gerçekleştiğinde kendinizi ödüllendirin. Güzel bir akşam yemeği, SPA'da bir hafta sonu, vücut bakımı masaj gibi size şımartacak şeyler olsun.
- ✓ Motivasyonunuzun azalmasına imkan tanımayan, istikrarlı, denenmiş, ispatlanmış ve sizi hedefinize ulaştıracak bir satış sistemini takip edin.

Satıştaki başarıyı spor salonundaki başarıya benzetirim hep. Çoğumuz hayatımızın bir döneminde daha sportif bir görünüme kavuşmak için bir spor salonuna yazılmışızdır. Burada esas sorun neden daha sportif bir görünüme kavuşmak istediğimiz ve bunun için neden bir spor salonuna gitmeyi tercih ettiğimizdir. Bizi motive eden unsur nedir? İçimizdeki kilo verme arzusu ve kendimizi sağlıklı hissetme güdüsü mü? Yoksa sadece doktorumuz tavsiye ettiği için mi? Sadece spor salonuna üye olmak kaçımızın sorununu çözer? Hiçbirimizin! Zihinsel olarak yapmak istediğimiz şeye hazır olmadıkça fiziksel olarak yapmamız gerekenleri yapmayız. Yani beynimizde spor salonuna gitme kararını net olarak vermedikten sonra oraya düzenli gitmeyeceğiz. Diğer taraftan sadece spor salonuna gitmekle kalmayıp ayrıca kişisel antrenör de tutacaksınız. Sizin seçiminiz. Unutmayın, onun dediklerini uygulamayı isteyecek ve gerçekleştirecek olan yine sizsiniz. Davranışlarınızı değiştirmeyi SİZ istemediğiniz sürece başka kimse değiştiremez. O zaman davranışlarınızı değiştirmek için sizi motive edecek ŞEY nedir?

Spor salonuna gitmek için de satışla ilgili davranışlarınızı değiştirmek için gerekli olan motivasyon içinizden gelecektir. Bir satış koçuyla çalışıp davranışlarınızın değişmesini beklemek, tıpkı bir bireysel antrenör tutup sağlıklı bedene kavuşmayı beklemek gibidir.

İşte tam da bu yüzden sizi mükemmel satıcı yapacak olan değişime, tüm benliğinizle hazır mısınız? 🧠



“Tele-pazarlama” ile eski köye yeni adet getirdi

MetLife Emeklilik ve Hayat, DenizBank’ın ardından Odeabank’la da anlaşarak banka sigortacılığındaki iddiasını artırdı. MetLife Türkiye Genel Müdür Deniz Yurtseven, güçlü “tele-satış” deneyimi ve müşteri odaklı yeni ürünlerle hızlı büyümeyi sürdüreceklerini söylüyor...

MetLife Emeklilik ve Hayat, sigorta ve bireysel emeklilik sektörün en genç oyuncularından biri. Deniz Emeklilik’i satın alarak Türkiye pazarına giren MetLife, 4 yılda 115 bin katılımcı sayısına ulaşarak önemli bir büyüme kaydetti.

MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, Türkiye için önceliklerinin marka bilinirliğini artırmak olduğunu belirtiyor. MetLife, alanında dünyanın en bilinen markalardan biri. Yurtseven, Türkiye’de ise henüz markanın oturmadığını, hedeflerinin bilinirlik açısından ilk 5’e girmek olduğunu vurguluyor.

Deniz Yurtseven ile MetLife’in Türkiye stratejisini ve sektörlle ilgili gelişmeleri konuştuk...

“2014’te ferdi kazayla ilgili yeni ürünlerimiz, farklı BES planlarımız olacak. Hayat tarafında da acente kanalımızla birlikte risk hayat sigortası ürünleri düşünüyoruz...”

BES, yeni düzenlemelerle birlikte yılın ilk yarısında beklentilerin üzerinde büyü-müştü. Bu hızlı büyüme ikinci yarıda da sürdürdü mü?

BES, kurulduğu günden bu yana 10 yıldır istikrarlı bir şekilde büyüyor. Hatta bu dönemde ortaya çıkan global ekonomik krize rağmen bu istikrarlı büyüme kesintiye uğramadı. Ocak 2013’ten itibaren yüzde 25 devlet katkısının devreye girmesiyle birlikte ise müthiş bir büyüme ivmesi yakaladı. Yaklaşık yüzde 120 gibi rekor bir büyümeyle 4 milyon katılımcıya yaklaştık. Kesin veriler henüz belli değil ama yıl sonu itibarıyla 4 milyon katılımcıyı geçtiğimizi

düşünüyorum. 4 milyon katılımcının 4.4 milyon dolayında sözleşmesi olduğuna göre, kişi başına düşen sözleşme sayısı 1.1 olarak kabul edilebilir. BES’teki fon büyüklüğü ise 25 milyar lirayı aştı.

Bu büyüme ivmesi 2014 ve 2015’te de sürdürülebilir mi?

Sistemin ilk 9 yılında 3 milyon olan katılımcı sayısı, 10’uncu yılında 4 milyona ulaştı. 2014’te de benzer bir performans yakalayabileceğimizi düşünüyorum. Şirketler yılbaşı olması sebebiyle tekrar kampanyalara başladı. Nitekim biz de DenizBank’la birlikte “Yüzde 25 artı 5” sloganlı bir kampanya

yürütüyoruz. Sektörün diğer oyuncularının da düzenlediği kampanyaların etkisiyle katılımların yeniden artmasını bekliyoruz. Bu yıl içinde 2013'te olduğu gibi 1 milyon civarında yeni katılımcı olacağı beklentisine sahibim. Tabii devlet katkısının beraberinde biliyorsunuz, sistemde uygulanan kesintilerde de düşüşe gidildi. Bu da katılımcı açısından önemli bir avantaj oluşturuyor. 2015 yılına ilişkin tahmin yapmak için erken ama 2013-2014'te yakalanan performans kadar yüksek olmayabilir.

2013 yılı performansınızı, büyüme ve yeni alanlara genişleme açısından nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bizim için 2013, gözümüzü yeniden büyüme odakladığımız ve ciddi bir performansa imza attığımız bir yıl oldu. MetLife Türkiye olarak 2013 yılında bütün hedeflerimizi yakaladık. Hatta bu başarıyı, satın aldığımız Deniz Emeklilik ile Amerikan Life şirketlerini birleştirmekle ilgili yaklaşık 9 ay çaba sarf ettiğimiz bir yıl olmasına rağmen yakaladık. 2013 yılında net 40 bine yakın yeni sözleşme yaptık. Katılımcı sayımız 115 bini aştı. Sözleşme sayısında da 125 bini aştık.

Bireysel emeklilikte yeni bir şirketiz. Henüz dördüncü yılınızı tamamlıyoruz. Bu yüzden rakamlarımız ilk 4 sıradaki şirketlere göre daha küçük. Ama rekabet baz alındığında önemli bir performans gösterdiğimizi düşünüyorum.

Mevcut ortamda bireysel emeklilikten kazanamadığımız ortada. Şirketler olarak bizi biraz zorlasa da ölçek yaratma ihtiyacımızı ortaya çıkarıyor. Ancak sistemi hep birlikte daha hızlı büyüteceğimizi ve belki bugün için değil ama ileride bu işten para kazanabileceğimizi düşünüyorum. İnsanları tek başına bireysel emeklilik için ikna etmek başına zor. Ama biliyorsunuz biz şirketler iki ana kolda faaliyet gösteriyoruz: Sigorta ve emeklilik. Hâlâ pek çok şirket için sigorta ana faaliyet kolu gibi duruyor.

"Banka sigortacılığında şube başına prim üretiminde beşinci sıradayız. Biz kas gücüyle banka sigortacılığı yapıyoruz."

Aslında ana faaliyet demeyelim, küçümsemiş oluruz. Ama ideal yaşamı idame ettirebilmenin önemli kaynağını sigorta tarafından yaratıyoruz. Bu süreçte de emeklilikte ölçülü gitmeye çalışıyoruz.

Marka bilinirliğini artırmak için neler yapıyorsunuz?

Markamıza ciddi bir yatırım yapıyoruz. Marka bilinirliğimiz henüz istediğimiz seviyelerde değil. Yatırımlarımızı, marka bilinirliğimizi sektördeki ilk 5 şirketin marka bilinirliğine getirebilmek için yapıyoruz. MetLife Türkiye piyasasına 2012 yılının nisan ayında girdi. Bu yıl mart-nisan ayında büyük bir reklam ve tanıtım kampanyası yapmıştık. Şimdi ikinci bir kampanyaya başladık. Bu yılki yüksek büyümemizde, hem bireysel emeklilik hem sigorta tarafında ana dağıtım kanalımız DenizBank'ın gösterdiği performans çok etkili oldu. Biz banka sigortacılığı olarak çalışan bir şirketiz. DenizBank'la beraber bu işi sektörde belli bir seviyeye getirdiğimize inanıyorum.

Önümüzdeki dönemde büyüme stratejiniz ve araçlarınız neler olacak? Hangi alanlarda fark

yaratmayı, büyümeyi hedefliyorsunuz?

Genç bir şirket olmamıza karşılık BES fon büyüklüğümüz bir önceki yıl göre yaklaşık iki katına çıktı. 2012 sonu itibarıyla 170 milyon lira olan fon büyüklüğümüz, 2013 yıl sonu kampanyamız öncesi 344 milyon liraya yükseldi. Muhtemelen yılı 370 milyon TL civarında büyüklükle bitireceğiz. Belki henüz rekabet ettiğimiz şirketlere göre daha küçük ama büyüme hızımız oldukça iyi; sektörün çok üzerinde. Elbette bu büyüme hızını yakalamamızda DenizBank ile bireysel emeklilikte yaptığımız kampanyaların önemli etkisi oldu. "Yüzde 25 artı 5" kampanyası yapıyoruz. Bu kampanyalarla emeklilikte çok ciddi bir satış performansı yakaladık.

Sigorta tarafında ise DenizBank'ın yanı sıra yeni dağıtım kanalımız Odeabank'la da 2013 yılında çalışmaya başladık. Odeabank'ı da banka sigortacılığındaki deneyimlerimizi yansıtabileceğimiz ve çok hızlı büyüyen, iyi bir kanal olarak görüyoruz. Yaratıcı, müşteri ihtiyaçlarına karşılık veren bir ürün yelpazesıyla ferdi kazada daha da güçleneceğiz diye düşünüyorum.

Banka sigortacılığında önemli bir



performans yakalamış durumdayız. Şube başına prim üretiminde beşinci sıradayız. Birinci sırada elbette, çok ciddi bir tarım sigortası hacmine sahip olan Ziraat Bankası var. Ziraat'ın tarımın yanı sıra çok ciddi bir de KOBİ kredileri hacmi var. Biz kas gücüyle banka sigortacılığı yapıyoruz ve bu niteliğimizle beşinci sıradayız.

İspanya'dan bir tele-satış ekibinin geldiği söyleniyor. Bu ekip nasıl bir katkı sağlayacak?

Banka sigortacılığının yanında tele-satış olarak bilinen "daily marketing" alanında önemli bir yatırım yaptık. Öncelikle organizasyonumuzu güçlendirdik; ciddi bir kadro kurduk. Teknoloji altyapımıza da önemli yatırımlar yaptık. Bu sayede çoklu müşteriyle çalışabilme imkanına kavuştuk. İş ortaklarımızın müşterilerine daha çok sigorta satabilir hale geldik. Ferdi kazada başarımızı getiren unsurlardan biri de budur. Sadece bu kanaldan 2013'te yaklaşık 19-20 milyon liralık prim ürettik. İspanya'dan bu konuyu iyi bilen bir yönetici getirmiştik. Hem organizasyonu hem de altyapıyı oluşturmak için know-how'larından faydalandık. Bu kanalın önderliğini yapmayı ve tele-satışta büyümeyi hedefliyoruz. Bunun için de bankaların veritabanının yanı sıra diğer grup şirketleriyle de görüşme halindeyiz. Onların datalarından yararlanıp, müşterilerine poliçe satmak istiyoruz. Bu yönde önemli yatırımlarımız var. 2014'te bunun da sonuç getireceğini, daha hızlı büyüyeceğimizi düşünüyoruz.

Telefonla satış konusunda hedefleriniz neler? Bu alanda kaç kişilik bir ekip kurdunuz?

Türkiye sigorta pazarının müşteri odaklı pazarlama faaliyetleriyle büyüyeceğini düşünüyorum. Çünkü Türkiye, dünyanın 17'nci büyük ekonomisi olmasına rağmen sigorta liginde 38'inci sırada bulunuyor. Sektöre daha ileriye taşıyabilme-

MÜŞTERİ ODAKLILIĞIN KİTABINI YAZDILAR!

MetLife, özellikle son bir yıldır müşteri odaklı çalışmaya yoğunlaşmış durumda. Deniz Yurtseven, "Her işin odak noktasına mutlaka müşteriye koymaya çalışıyoruz. 'Koymaya çalışıyoruz' diyorum çünkü, ü bunu bir yolculuk olarak görüyorum. Bu yüzden sadece bir yılda 'bunu başardık' demek çok iddialı. MetLife bu yolculuğa çıktı. Türkiye'de bu yolculuğun önemli oyuncularından biri olmayı amaçlıyor" diyor. MetLife'ın müşteri odaklılık stratejisinin birkaç önemli ayağı var Bunlardan birini, şirket bünyesinde kurulan 'Müşteri Konseyi' oluşturuyor. Her birimin temsil edildiği ve toplam 20 üyesi bulunan bu konsey ayda bir kez toplanıyor. Bu toplantılarda müşteri şikayetleri dinleniyor, müşteri mektupları okunuyor, müşteriye memnun etmeyen noktalarda atılacak adımlar belirleniyor. MetLife, ikinci olarak müşteri empati

programları uyguluyor. Yurtseven bu uygulamayı, "Yönetici arkadaşlarım ve ben sanki müşteriyim gibi MetLife'ın dağıtım kanallarıyla, servis noktalarıyla temas edip, nasıl hizmet verdiğimizizi kontrol ediyoruz" sözleriyle açıklıyor. Bu doğrultuda, müşteri odaklılık stratejisinin bir ayağını da tüm personelin bu konuda eğitilmesi oluşturuyor. Müşteri memnuniyetini ölçmek de müşteri odaklılık stratejisinin önemli bir adımını oluşturuyor. Yurtseven, bu sayede eksiklikleri giderme fırsatı bulduklarını vurguluyor. MetLife bunlarla da yetinmemiş, müşteri odaklılıkla ilgili kitaplar hazırlayarak tüm çalışanlarına dağıtmış. Deniz Yurtseven, "Müşteri odaklılık kapıdaki güvenlik görevlisinden yukarıda genel müdüre kadar bir şekilde herkesin hayatına sokuldu" diyor.

miz için pazarlamada çeşitliliği artırmak gerekiyor. Şu anda satışların yüzde 81'i banka kanalları üzerinden yapılıyor. MetLife olarak bu konuda öncü rol oynayacağız. Sigorta sektörünü, insanları yavaş yavaş bilinçlendirerek bir yere getirebiliriz diye düşünüyorum. Sigorta sektörünün geleceğini orada görüyorum. Ekiplerimiz her ay 3-4 bin arama yapıyor. Genelde aradığımızda 3 kişiden 1'ini katkı paylarını artırmalarına ikna edebiliyoruz. Bu büyük başarı. Yüzde 35-40'a varan bir oran var. Ayda 10 kişiden 4 kişinin katkı payını artırıyoruz. Daha yüksek katkı payı ödeyen katılımcıların sisteme bağlılığı daha yüksek. 100 lira veren ayrılıyor ama 300 lira veren kalıyor. Banka personeline de prim veriyoruz. Ancak katkı payını artırma konusunda kimse çaba harcamıyor. Sektör olarak da durum böyle. Sadece sigorta yapmaya çalışıyorlar, katkı payı

konusunda özen göstermiyorlar...

Sektörel beklentilerinizle birlikte MetLife'ın orta vadeli hedefleri hakkında bilgi verir misiniz?

Sigorta şirketleri ürünlerini tasarlarken elbette kârlılık oranına, satılabilir olmasına dikkat ediyor. Ama biz artık ürün tasarlarken bile önce müşteriden başlıyoruz. "Müşterinin neye ihtiyacı var, nasıl sunulursa, sonra ondan nasıl verim alırsa mutlu olur" gibi sorulardan yola çıkarak ürün tasarlıyoruz. Şu aralar bu tür yeni ürünler üzerinde çalışıyoruz. 2014'te müşterilerimizin kullanımına sunacağız. Tabii bu arada Denizbank'ın, Citibank'ın Türkiye'deki bireysel bankacılık birimini satın almasıyla birlikte daha da güçlenen bir performansı var. Bu da bize yeni iş imkanları yarattı açıkçası. Özellikle Citibank'ın tele-satış ve direkt sigorta satışındaki tecrübesi performansıma olumlu yansıdı.

2013'te Odeabank ile çalışmaya başlayan MetLife, bu yıl bir bankayla daha anlaşmayı planlıyor. Grup ferdi kaza sigortası ve grup emeklilik alanlarında daha etkin olunacak...

VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



PCISELSAN
ACIKYAPIM BELÜLOZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
CELİK



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

OECD'nin nominal lideri BES



Alp Keler
Ak Portföy Genel Müdürü

Türkiye, emeklilik fonlarının nominal getirisi açısından OECD birincisi oldu. Reel getiride ise Danimarka ve Hollanda'nın arkasından üçüncüyüz...

Türkiye emeklilik fonları sektörü, devletin 2013 yılı başında devreye aldığı yüzde 25 teşvik uygulamasıyla önemli bir ivme yakaladı. Bireysel emeklilik sistemi, insanları düzenli tasarruf konusunda teşvik ediyor. Türkiye'de 10'uncu yılını tamamlayan bireysel emeklilik sisteminde katılımcıların geçmiş performanslara nasıl bakması gerektiği konusu önemli bir soru olarak karşımıza çıkıyor. Bu konuya ilişkin geçtiğimiz ay yayınlanan OECD "Emeklilik Piyasaları Mercak Altında 2013" raporuna göre Türkiye, emeklilik fonları getirilerinde son beş yılda tüm OECD ülkeleri arasında birinci sırada yer aldı. Türkiye'de kurulan emeklilik fonları 2008-2012 yıllarını kapsayan beş yıllık süreçte yüzde 11.6 nominal getiri elde etti. Reel olarak bakıldığında da ülkemizde bireysel emeklilik sistemindeki katılımcıların getirisi ilk üçte yer alıyor. Bireysel emeklilik sistemi katılımcıları 2008-2012 yılları arasında enflasyon

5 yıllık ortalama nominal getiri

5 yıllık ortalama reel getiri

Ülke	nominal getiri (%)	Ülke	reel getiri (%)
Türkiye	11.60	Danimarka	6.10
Danimarka	8.50	Hollanda	3.50
Meksika	7.70	Türkiye	3.40
Hollanda	5.60	Meksika	3.20
Almanya	3.90	Almanya	2.40
Norveç	3.60	Kanada	1.10
G.Kore	3.20	İsviçre	1.00
Kanada	2.70	Norveç	0.90
İtalya	2.60	İtalya	0.40
İngiltere	1.70	Güney Kore	0.10
İsviçre	1.10	Japonya	-0.70
ABD	0.10	İngiltere	-1.50
Japonya	-1.10	ABD	-1.70

üzerinde ortalama yıllık yüzde 3.4 reel getiri elde ettiler.

Emeklilik fonlarının yapıları gereği uzun vadeli bir yatırım aracı olduklarını düşündüğümüzde, mevcut getiri düzeyi ile bireysel emeklilik sisteminin yatırımcılara katma değer sağlayan bir tasarruf aracı olduğunu söyleyebiliriz.

Performanslar kıstas getirinin üzerinde

Emeklilik fonlarının performanslarıyla ilgili bir başka değerlendirme şekli de fon getirilerinin ilgili fon kıstas getirileriyle kıyaslanmasıdır. Dünya

uygulamalarında emeklilik fon performans ölçümünde bu yöntem temel alınır. Bu şekilde baktığımızda, gerek son üç yıllık gerekse son beş yıllık dönemde ortalama bir emeklilik fonunun, tüm fon kategorilerinde kıstas getirisinin üzerinde bir

Son Üç Yıllık Getiriler (Eylül 2010 - Eylül 2013)			
Fon Kategorisi	Ağırlıklı Brüt Getiri	Ağırlıklı Kıstas Getirisi	Fark
Hisse	22.61%	13.82%	8.79%
Emeklilik	11.65%	9.54%	2.11%
Getiri Amaçlı Emeklilik	26.16%	24.23%	1.93%
Kısmi İç Borçlanma	26.42%	24.59%	1.83%
Likit	24.61%	22.68%	1.93%

Son Beş Yıllık Getiriler (Eylül 2008 - Eylül 2013)			
Fon Kategorisi	Ağırlıklı Brüt Getiri	Ağırlıklı Kıstas Getirisi	Fark
Hisse	131.81%	92.13%	39.68%
Emeklilik	41.54%	26.61%	14.93%
Getiri Amaçlı Emeklilik	57.63%	54.63%	3.00%
Kısmi İç Borçlanma	70.23%	66.34%	3.89%
Likit	50.55%	47.54%	3.01%

performans sağladığı ve önemli bir başarı sergilediği görülüyor. Örneğin son beş yıllık dönemde ortalama bir hisse senedi emeklilik yatırım fonu yüzde 132 getiri sağlarken, aynı dönemde kıstas getiri ölçütü yüzde 92 olarak gerçekleşmiş. Bu da beş yıllık dönemde yaratılan katma değer 40 puan gibi önemli bir seviyede olduğunu gösteriyor. Tablolarda her fon kategorisi için üç yıllık ve beş yıllık dönemlerde kategori bazında yaratılan katma değerleri görebilmek mümkün.

Güvenle sürdürülebilir hizmet.



BORLEASE

FİLO YÖNETİMİ

www.borlease.com.tr

Hayvanlarımız da sigortalı değil!

TARSİM verilerine göre Türkiye çapındaki 13 milyon büyükbaş hayvanın sadece 644 bininin sigortası var. Üstelik birçok önemli hayvan hastalığı da sigorta kapsamına alınmıyor...



Mehmet Ali Uzakgider



Sigorta bilincinin ve sigorta penetrasyonunun düşük olması Türk sigorta sektörünün en önemli sorunlarından. Gerçi son yıllarda taşıt, konut, sağlık gibi branşlarda sigortalama oranının arttığını gözlemliyoruz. Peki ya hayvanlarımız? Onların sigortasını yaptırıyor muyuz? Denizli Veteriner Hekimler Odası Başkanı Mehmet Ali Uzakgider, Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) verilerinden yola çıkarak bu soruya yanıt aramış. Sonuçta da Türkiye'de 13 milyon olarak hesaplanan büyükbaş hayvan nüfusunun ancak 644 bininin sigortalandığı bilgisine ulaşmış...

Uzakgider, başta tabiat ve iklim şartları olmak üzere birçok salgın hastalığın etkilediği tarım ve hayvancılıkta risklerin kontrol edilebilirliğinin çok zor olduğunu belirtiyor. Tarım Sigortaları Kanunu'nun ihtiyaçlara cevap verecek düzeyde hem bitkisel hem de hayvansal üretim açısından büyük bir boşluğu doldurduğunu ifade eden Uzakgider, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Özellikle bitkisel üretimde don, dolu zararlarının meyvecilikte çiçeklenme dönemini de kapsamaması çiftçilerimizi rahatlatmış. Ayrıca hayvansal üretimde besi hayvanlarının da kapsama dahil

edilmesi olumlu bir gelişme. TARSİM verileri, ülkemizde 13 milyon büyükbaş hayvan olduğunu ortaya koyuyor. Ancak aynı veriler, bu hayvanların sadece 644 bini için sigorta yaptırdığını gösteriyor. Bu da toplam mevcudun yüzde 4.9'una tekabül ediyor.”

Denizli hayvanda önde, tarımda geride

Mehmet Ali Uzakgider, Denizli'nin hayvan sigortalatma açısından Türkiye ortalamasının üzerine çıktığı bilgisini veriyor. Denizli ili sınırları arasında kayıtlı 243 bin 446 büyükbaş hayvanın 17 bin 235'i sigortalatılmış. Bu da toplamın yüzde 7'sine karşılık geliyor.

Uzakgider, bitkisel üretimde ise Türkiye'deki 24 milyon hektarlık tarım alanının 1.4 milyon hektarının sigortalatıldığını anlatıyor. Bu da toplamın yüzde 5.8'ine karşılık geliyor. Uzakgider,

“Denizli'de 376 bin hektar tarım alanının 17 bin hektarı sigorta kapsamında. Bu da toplamın yüzde 4.5'ine tekabül ediyor” diyor.

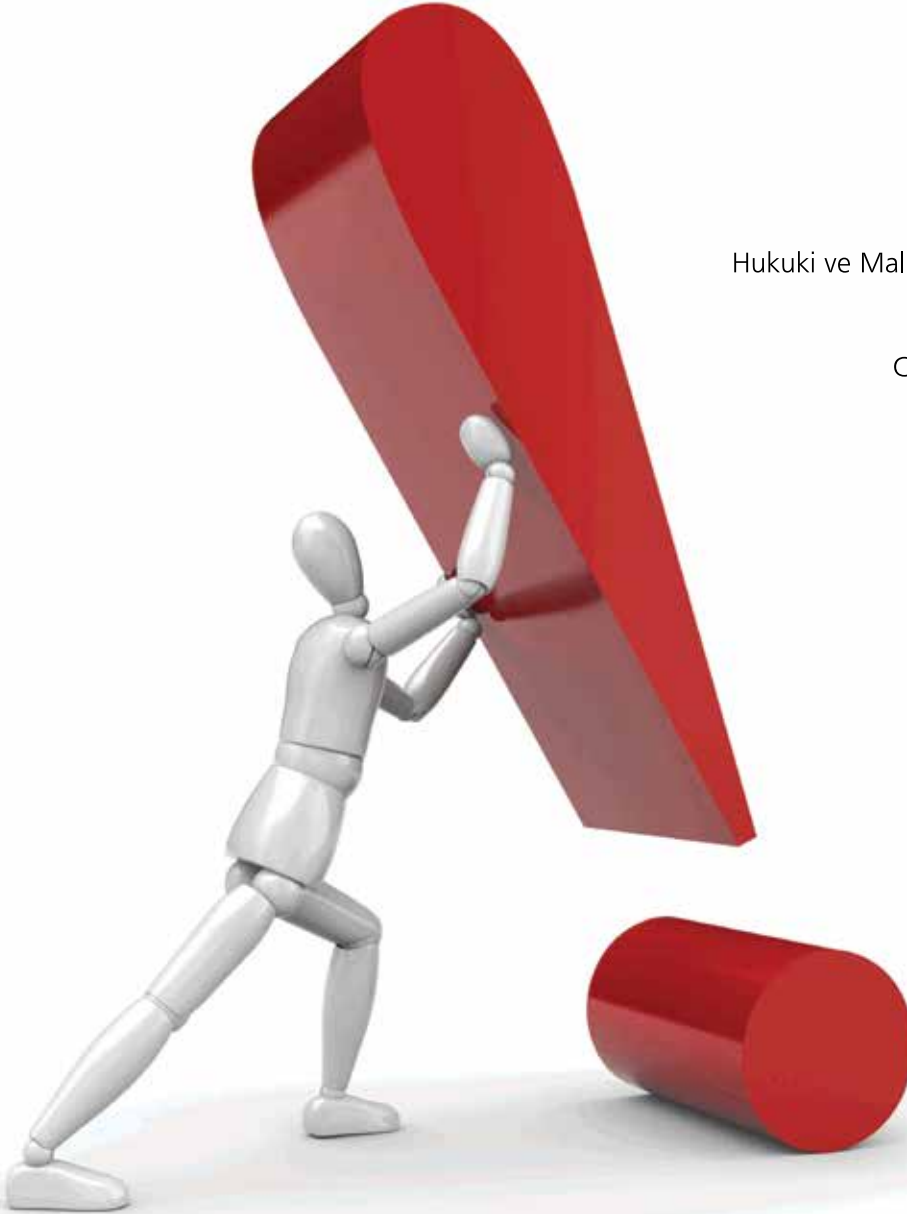
“Bütün salgın hastalıklar kapsama alınmalı”

Sigorta yaptırmama oranlarının düşük olduğunu vurgulayan Mehmet Ali Uzakgider, “Sigorta yaptırmamanın gerekçeleri iyi analiz edilmeli. Bizim tespitlerimize göre bilhassa hayvancılıkta meblağların yüksek olmasından dolayı yetiştirici ödemede güçlük çekiyor. Prim oranı yetiştirici açısından yüzde 3-4'lere çekilirse sigorta yaptıranların sayısı artacaktır” diyor.

Uzakgider'in, mevcut sigortanın kapsamıyla ilgili de eleştirileri var: “Başta brusella, tüberküloz, sığır vebası, şap, deli dana olmak üzere ihbarı mecburi 24 civarındaki hastalık sigorta kapsamında değil. Tüm salgın hastalıklar sigorta kapsamına alınmalı.”

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.

Reflüden korkmayın ama hafife de almayın!



Prof. Dr. Ediz Altın
Genel Cerrahi Uzmanı
Florence Nightingale
Kadıköy Hastanesi GİS
Motilite Laboratuvarı ve
GERH Tedavi Merkezi

Yemeklerden sonra
mideniz ekşiyor,
ağızınıza acı sular
geliyor, göğüs arkasında
yanma hissediyorsanız
doktorunuza
başvurun. Basit
tedbirler ve medikal
tedavilerle reflüye
bağlı rahatsızlıklardan
kurtulmak mümkün...

Gastroözofageal reflü hastalığı, midenin yüksek asitli içeriğinin yemek borusuna geri akımı neticesinde oluşan bir sorundur. Midenin doğal koruyucu mekanizmaları mide içindeki yüksek asidin mide duvarına zarar vermesini önler. Fakat yemek borusu ile midenin birleştiği bölge ve yemek borusu yüksek aside karşı oldukça duyarlıdır. Bu içerik yemek borusuna geri geldiği zaman yanma hissinin oluşmasına neden olur. Reflü hastalığını tek bir nedenle açıklamak doğru olmaz. Aslında hastalık birden çok sorunun yan yana gelmesiyle oluşur.

En önemli reflü nedenleri

1. Obezite/Şişmanlık: Obeziteyle beraber karın içi basınç artar; bunun neticesinde mide içeriği eriyeye doğru itilir. Ülkemizde artan fast-food alışkanlığı ve yoğun kahve tüketimi hastalığı tetiklemektedir.
 2. Yemek borusunun alt valf basıncının düşük olması: Bunun tespiti için mutlaka her hastaya manometri adı verilen basınç ölçümleri yapılmalıdır.
 3. Yemek borusunun diyaframdan geçtiği bölgede fitikların olması: Endoskopi ve radyolojik tetkiklerle anlaşılabılır.
- Her insanda ara ara reflü rahatsızlıkları olabilir. Cerrahi gerektirecek düzeyde reflü hastalığı çok fazla değildir. Bu konuda yapılacak testlerden sonra hastalığın şiddetiyle ilgili yorum yapılabilir.

Reflü belirtileri

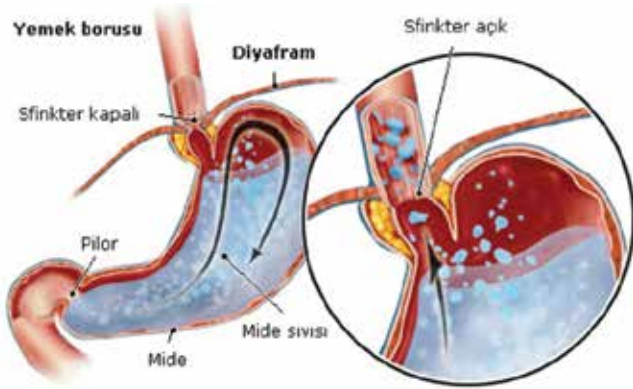
Reflü hastalığı çok yaygın bir rahatsızlıktır. Yemeklerden, özellikle de ağır yemeklerden sonra mide ekşimesi, ağza acı suların gelmesi, göğüs arkasında yanma gibi şikayetler en belirgin belirtilerdir. Bu tür şikayetlere bazen göğüs ağrısı eşlik edebilir fakat tipik bir bulgu değildir. Şikayetler yine tipik olarak mide asidini düşürücü ilaçlarla düzeltilmektedir. Bu ilaçlar bırakıldığında şikayetler geriye gelir. Burada ayırt edilmesi gereken en önemli ayrıntı bu şikayetlerin ne sıklıkta olduğu ve kişinin yaşamını ne kadar etkilediğidir. Reflü bazen alerjik astım veya kronik üst solunum yolu enfeksiyonu gibi kendini gösterebilir. Bunun nedeni geriye kaçan asidin solunum yollarına girerek rahatsız etmesidir. Bu tür hastalar yıllarca ilgisiz tedaviler alabilmektedir. Birçok hastada da reflüye bağlı dış çürümeleri ve ağız kokusu yaygın olarak tespit edilmektedir.

Tetkikler

* pH-metre: Yemek borusunun alt ucuna yerleştirilen ince bir borudur ve 24 saat boyunca asit ölçümü yaparak kaydeder. İlk takıldığında biraz

rahatsızlık verse de birçok hasta tarafından rahatlıkla tolere edilir. Mekanik bir nedeni olmayan hasta grubunun teşhisi için olmazsa olmaz bir incelemedir. Sonuçları 24 saat sonra elde edilir ve hasta aletin üzerindeki düğmelere basarak gün içindeki aktivitelerini işaretler. Bu test yapılmadan önce kullanılan tüm reflü ilaçları kesilmelidir. Test günü hasta aç gelir fakat daha sonra aletle birlikte normal yemeğini yiyebilir.

* Özofagus manometrisi: Yaklaşık 30 dakika kadar süren bir tetkiktir. Tetkik süresince hastanın yemek borusunun alt ve üst uçlarındaki basınçlar ölçülür.



Hastaya su yutturularak suyun yemek borusunda yarattığı basınç değişiklikleri kaydedilir. Yemek borusunun alt ucundaki basıncın düşük olduğu hastalarda cerrahi gerekebilir. Bu testin bir diğer yararı da özofagus peristaltizmi değerlendirilerek ne tür bir reflü cerrahisi uygulanacağı konusunda fikir vermesidir.

Reflü hastalığının tedavisi

Gastroözofageal reflü hastalığının öncelikli tedavisi medikaldir (ilaçlar + yaşam stil değişiklikleri). Birçok reflü hastası basit tedbirlerle hastalıklarıyla ilgili sorunlardan kurtulabilir.

Gastroenterolojik olarak takip edilen reflü hastalarının arasında küçük bir grup hastanın ise öncelikli tedavi yöntemi cerrahi olmalıdır. Hangi hastaların cerrahi tedaviye ihtiyaç duyduğunu belirleyebilmek için tetkikler bölümünde detaylı bilgi verdiğimiz incelemelerin yapılması gereklidir. Reflüde temel amaç yemek borusu-mide bileşke noktasında yeni bir valf mekanizması yaratmak, bozulan his açısını yeniden oluşturmak ve diyaframdaki (eğer varsa) fitiğin onarılmasıdır.

Reflü cerrahisi uygulanacak hastalara mutlaka uygulanması gereken manometri testiyle yemek borusunda bir hareket bozukluğu (motilite) olup olmadığı anlaşılmalıdır. Motilite bozukluğu olan hastalarda mideyi yemek borusunun etrafına 360 derece sarmak yutma güçlüğü gibi çok ciddi sorunlara yol açabilir. Manometri testiyle motilite bozukluğu tespit edilen hastalarda Tuopet veya

Dor yöntemleri uygulanabilir. Bu iki yöntemin Nissen yönteminden farkı, yemek borusunun kısmi olarak sarılmış olmasıdır. Ameliyatlar laparoskopik yani kapalı yöntemle yapılmaktadır.

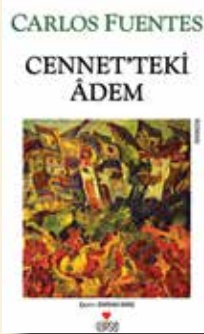
Reflü cerrahisi sonrası

Optimal şartlarda laparoskopik ameliyat edilen hastalar 72 saat içinde hastaneden taburcu edilmekte ve 1 hafta sonra normal günlük aktivitelerine dönmektedirler. Reflü cerrahisinin başarısı doğru hasta seçimine bağlıdır. Başından itibaren cerrahi uygulamanın yanlış olduğu bir hastada uygulanacak hiçbir işlem başarılı olamaz.

Reflü hastalığı nedeniyle ameliyat edilmesi planlanan hastanın endoskopisi, pH-metresi ve manometrisi mutlaka yapılmalıdır. Bazı hastalarda radyolojik incelemelere gerek duyulabilir. Bütün bu incelemelerden sonra cerrahi müdahale gerekli görülüyorsa, hastaya oluşabilecek bütün komplikasyonlar ve yan etkiler anlatılmalıdır. Hasta kararını verip onayladıktan sonra işlem gerçekleştirilmelidir.

Başarısız cerrahi

Yaklaşık yüzde 5 hastanın cerrahisi başarısızlıkla sonuçlanır. Bu hastalarda reflü şikayetlerinin devam etmesi başarısızlık olarak yorumlanabilir. Birçok hasta ilaç tedavisiyle düzeltilebilir. Bazı hastaların tekrar opere edilmeleri gerekir. 🚫



Cennet'teki Adem
Carlos Fuentes
Can Yayınları
208 sayfa

Gecekondu mahal-
leleri, favelalar, Go-
rozpeköyler, özün-
de hepsi aynı...
Orada yaşamıyor-

san oranın varlığının sebeplerindensin. Meteliksiz bir gençken kapağı varlıklı bir aileye atıp Meksika'nın en güçlü adamlarından biri haline gelen Adán Gorozpe, bunu çok iyi biliyor çünkü çöplüğün horozu olmaya, düzenin çarklarını dilediği gibi döndürerek yaşamı kendisi için cennete çevirmeye alışkın. Ancak adaşı eski polis yeni bakan Adán Góngora ortaya çıkınca Meksika iki Adán'a, Cennet iki Âdem'e dar gelmeye başlıyor. Önceki yıl kaybettiğimiz büyük usta Carlos Fuentes'in çağdaş Meksika toplumunu siyasetten sosyete, sinemadan dine, pembe dizilerden postmodern edebiyata birçok yönden hicvettiği Cennet'teki Âdem yazarın tabiriyle tam bir "Meksikomedya"...



Risk Yönetimi ve Sigorta
Mahir Çipil
Nobel Yayın Dağıtım
242 sayfa

Bu kitap, risk yö-
netimi ve sigorta-
cılık konularındaki
temel kavramları

hem teorik hem de uygulamalı bilgileri içerecek şekilde sunuyor. Sigortacılık konusundaki yerli ve yabancı gelişmeleri de içeriyor.

Türkiye'nin yeni sigortacılık mevzuatıyla uyumlu olacak şekilde 2013 yılında yeniden yayınlanan Risk Yönetimi ve Sigorta, gerek dört yıllık fakültelerde gerekse meslek yüksekokullarında sigortacılık eğitimi alan öğrenciler için önemli bir kaynak olarak öneriliyor. Sigorta uzmanları, kitabın hedef kitlesine, risk yönetimi ve sigortacılık temel bilgilerini edinmek isteyen herkesin dahil edilebileceğini belirtiyor; sigorta ürünleri satın alırken daha bilinçli olmak isteyenlerden sigortacılık sektöründe kariyere başlayanlara kadar...



Toza Yazılan
Bensu Kaya
Koyu Kitap
136 sayfa

Sıradan görünen insanların arasında gezinen öyküler; çoğu kez hayatının rolünü başkalarına kaptırmış, rolüne iyi hazırlanamamış ya da rol çalmayı başaramamış karakterlerin ekseninde nefes alıyor. "Sanki" ve "Sanma ki" başlıkları altında toplanan öykülerde zaman zaman gerçek ve düş birbirine karışıyor. Hayat ne kadar izin verirse öyküler de o kadar genişleyip daralıyor. Küçük şiirlerle bütünleşen öykülerdeki final duygusu ise genellikle noktayla değil üç noktayla ifade edilebiliyor... Bensu Kaya'nın görme engelliler için bizzat seslendirdiği bu kitabın satışından elde edilecek gelirle Braille (kabartma yazı) baskısı da hazırlanacak. Selim İleri ve Jale Sancak'ın arka kapak yazılarıyla sunulan kitabın kapak resmi, Müjgan Özkaya Yılmaz'ın imzasını taşıyor.



**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

HER YANINDA SENİN YANINDA

Anadolu Sigorta'dan sağlık sigortası olan kanser hastalarına özel hizmet. **Senin Yanında Asistans Hizmeti**'yle, Anadolu Sigorta'nın desteği her zaman sizinle.

- Kanserle mücadele ve koçluk hizmeti
- Yurtiçi veya yurtdışından ikinci görüş
- Tedavi merkezlerine nakil
- Evde bakım için hemşire, doktor hizmeti

0212 350 0 444

www.anadolusigorta.com.tr