

Kurlar fiyatları fiyatlar primleri artıracak

- ✓ Hangi branşlar kur artışından ne kadar etkilenecek?
- ✓ Tüketiciler fiyat artışından etkilenmemek için ne yapmalı?



**Güneş Genişletilmiş Kasko
ile yola avantajlı çıkın!**



Gözünüz gibi baktığınız aracınız için artık endişelenmenize gerek yok! Trafikte tam koruma için **Güneş Genişletilmiş Kasko** yaptırın, yola avantajlı çıkın!

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"



Dolar, dolar, dolar...

Hayatımız kriz oldu. 1994 yılında döviz krizi çıktığında bizim yaşımızdakiler öğrenciydi. Elbette ailelerimiz bu krizden etkilendi. Bir günde dolar lira karşısında iki kat değerlenmişti. Doğal olarak bizler de etkilendik.

Üzerinden 4 yıl geçmeden, 1998 yılında Rusya krizi çıktı. O krizden öncekine göre biraz daha az etkilendik. Ne de olsa bünyemiz alışmıştı. Asıl krizi ise 2001 yılında yaşadık. Birçok banka battı, pek çok insan işinden oldu. Bizim yaşımızdakilerin gördüğü en büyük kriz oydu.

2002 yılında yeni bir dönem başladı. Kriz döneminin üç partisi de meclis dışında kaldı. Yeni kurulan Adalet ve Kalkınma Partisi (AKP) iktidara geldi. Dünyadaki bol likidite Türkiye'ye yöneldi. Çok büyük çaplı özelleştirmeler yapıldı. Yurtdışındaki para hem borsa, hem faiz hem de doğrudan yatırımlar için Türkiye'ye yöneldi. Ülke kelimenin tam anlamıyla dolara boğuldu. Hatta o dönemde gazete manşetlerinde "1 dolar 1 lira olacak" iddiaları gündeme getirildi. İthal ürünler ucuzladı, enflasyon düştü, alışveriş patladı. Ancak 1 dolar 1.20 liralara kadar gerilese de hiçbir zaman 1 TL = 1 dolar olmadı.

2001 krizinin üzerinden 12 yıl geçti. Bu kez de '17 Aralık krizi'yle uyandık. 1 lira 80 kuruş seviyelerinde olan dolar kuru 2 lira 39 lirayı gördü. Borsa düştü, dolar ve faiz yükseldi. Daha önce ucuzlayan mal ve hizmetlerin fiyatı artmaya başladı. Kuşkusuz bu artış sigorta sektörünü de etkiledi. Otomobil satışları durma noktasına geldi. Yedek parça fiyatları arttı. Yedek parça fiyatlarının artmasıyla birlikte şirketlerin servislere ödeyeceği faturalar da kabardı. Artan yedek parça fiyatları şirketlerin ödeyeceği KDV'nin bile yükselmesine neden oldu. Buradan darbe yiyen sigorta şirketleri, otomobil satışları azalınca yeni polise üretmekte zorlanmaya başladı. Hatta kasko sigortalarında yenilenme oranlarının düşeceğinden bile korkuluyor. Döviz kurlarındaki artışın sektöre etkisi sadece otomobil sigortalarıyla sınırlı değil elbette. Teşhis ve tedavi hizmetlerinin maliyetinde de artış bekleniyor. Sigorta şirketlerinin hastanelere ödediği tazminatın ve faturaların yüzde 40 civarındaki bölümü fiyatı dövizle bağlı sarf malzemelerine gidiyor.

Kısacası dövizdeki artışın faturası yine bize, yani tüketiciye çıkacak. Peki bu süreci en az fatura ödeyerek atlattmak için ne yapmalı? İşte kapak haberimizde bu soruya yanıt aradık.

Umarım dengeler kısa sürede yerine oturur ve hem sigortacıları hem de sigortalıları memnun edecek bir orta yol bulunur.

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Yayın Koordinatörü
Filiz Sonmaz
fsonmaz@akilliyasamdergisi.com

Art Direktör
Halil Günüş
hgunes@akilliyasamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoglu, Serap Sürmeli,
Burak Taşçı, Murat Soral, Sinan Özel (Fotograf)

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181 Elser 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
34310 Büyüçekmece/ İstanbul
Dağıtım: Yaysat A.Ş.





40



58



46

62



52



30

İçindekiler

18

Güneş'in Pusulası kârlılığı gösteriyor
Güneş Sigorta'nın 2008 yılında başlattığı teknoloji dönüşüm programı Pusula, kârlılığa etkisini göstermeye başladı...

40

Onun hayatı senaryo
Hanım Ağa, Sümül Karadağ, Yurdanur, Kösem Sultan rolleriyle hafızalara kazınan Selda Alkor, beğeneceği bir senaryo bekliyor...

63

İhmal ettiğiniz hayatınız olmasın!
Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin, "Kritik hastalıklar sigortası ihmal ettiğiniz en önemli güvence olabilir" diyor...

20

Emekli maaşına ATM Hırsızlık Teminatı
Şekerbank'ın emekliler için geliştirdiği yeni sigorta paketi, maaş alınan ATM çevresindeki hırsızlıklara karşı 1.500 TL garanti sağlanıyor...

46

"2014 daha iyi bir yıl olacak"
TSB Başkanı Recep Koçak, 2013'teki olumlu tablonun 2014'te de süreceğini öngörüyor...



yazarlar

22

3 dakikada 115 liraya kasko
Generali Sigorta'nın Mini Kasko ürünü, her araç ve her sürücü için 115 liradan kullanıma sunuldu. 3 dakikada alınabilen polişe, 2 bin TL'ye kadar hasarları karşıyor...

52

Avizeci değil sanatçı!
Türkiye'nin büyük pazarlara yakınlık avantajıyla Çin'le rekabet edebildiği aydınlatma sektöründe el işçiliği yeniden gözde oldu...

34

Zeynep Turan
Sigortacıların risk listesi yine değişti

30

Kurlar fiyatları, fiyatlar primleri artıracak
Döviz kurlarındaki artışın sigorta primlerine etkisi şimdilik sınırlı kaldı. Ancak orta vadede bu tablo sektörü olumsuz etkileyecek...

58

Tırlarımız Allah'a emanet
Avrupa'ya açılan en önemli sınır kapılarımız Kapıkule ve Hamzabeyli Türk tırlarına kapanınca nakliye sigortaları tekrar gündeme geldi...

41

Dalkan Delican
BES'te yüzde 50 devlet katkısı!

36

Kasko primini yüzde 60 düşürmenin formülü
Hasarın belli bir oran ya da tutarını ödeme taahhüdünde bulunarak kasko primini azaltabilirsiniz...

62

Asya Emeklilik ilk 5'e göz dikti
1.5 yılda 185 bin katılımcıya ulaşarak BES'te 7'nci sıraya yükselen Asya Emeklilik, bu yıl da 150 bin yeni katılımcıyla ilk 5'e girmeyi hedefliyor...

56

Musa Günaydın
'Araf'taki hasar

60

Ali Savaşman
Karşılıklı şaşkırtmaca yok!

PRİM KORUMA TEMİNATI



Groupama Sigorta'dan yepyeni bir teminat!

İstem dışı işsizlik, iş göremezlik
veya hastaneye yatış durumlarında,
Bireysel Kasko, Konut ve Sağlık
poliçe primleri Groupama Sigorta
Güvencesi altında!



Anadolu Sigorta'dan 'Pert Kasko'

Anadolu Sigorta, araçların en önemli risklerini güvence kapsamına almak üzere hazırladığı yeni ürünü 'Pert Kasko'yu hizmete sundu. Pert Kasko, en az primle kasko sigortasındaki en önemli temel riskleri teminat kapsamına almayı amaçlıyor. Bu ürünle aracın tam hasara uğraması veya çalınması durumunda "Kasko Sigortası Genel Şartları" kapsamında sigortalıya teminat sağlanıyor. Bu teminatlar; aracın karayolunda veya demiryolunda kullanılabilen motorlu, motorsuz araçlarla çarpışması, aracın yanması, aracın veya araç parçalarının çalınması veya çalınmaya teşebbüs edilmesi, yaralanma veya hastalık nedeniyle nakil, bilgi ve organizasyon servisi gibi konuları kapsıyor.



Ray Sigorta'dan İşin ENFES poliçesi



Ray Sigorta ve ABank işbirliğiyle Efes Pazarlama Kart sahibi işletmelere özel olarak geliştirilen İşin ENFES poliçesi, kolay anlaşılır teminat yapısı ve her bütçeye uygun primleriyle işletmeleri Ray

Sigorta güvencesine alıyor. Ray Sigorta'nın ekim ayı itibarıyla satışa sunduğu micro KOBİ statüsündeki işletmelere özel ürünü İşin Raha'tın Efes Kart sahibi işletmelerin ihtiyaçlarına uygun olarak tasarlanan İşin ENFES poliçesi; 50.000-100.000 TL tutarındaki teminat seçenekleriyle, EFES satış noktalarını yangın, sel-su basması, dahili su, hırsızlık, deprem gibi risklere karşı güvence altına alıyor.

İşin ENFES ürünü ile ilgili Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi ve Satış Direktörü Anıl Rasih Gülcen; "Efes Pazarlama Kart sahibi işletmelere özel olarak geliştirdiğimiz ürünümüz, ihtiyaca uygun teminat yapısı ve uygun prim tutarları ile EFES satış noktalarının sigorta ihtiyaçlarını karşılayarak, bu noktaları Ray Sigorta güvencesiyle tanıştırıyor, işlerini ve iş yerlerini güvence altına alıyor" dedi.

ABank Bireysel Bankacılık, ADK ve Sigorta Grup Müdürü Oğuz Korkmaz ise konu ile ilgili "Bu yeni ürün ile müşterilerimizin olası risklerine karşı, çok önemli bir ihtiyacını gidermiş olmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz" dedi

Groupama'dan 'Prim Koruma Teminatı'



Groupama Sigorta, bireysel poliçelerine 'Prim Koruma Teminatı' ekliyor.

Poliçe sahiplerinin zor

durumda kalmaları durumunda yıllık primlerinin karşılanmasını amaçlayan Groupama, istem dışı işsizlik, geçici iş göremezlik veya hastaneye yatış gerektiği durumlarda müşterilerini korumaya alıyor. Bireysel kasko, konut ve sağlık sigortası poliçelerini kapsayan 'Prim Koruma Teminatı' ile mevcut poliçe priminin tamamına (maksimum 5 bin TL) kadar müşteriye geri ödeme yapılıyor.

Groupama Sigorta Bireysel, Endüstriyel Sağlık Sigortaları, Risk Müh. ve Reasürans'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Orkun Gücük, "Prim Koruma Teminatı ile müşterilerimizin işsizlik gibi durumlar nedeniyle sigorta primlerini ödeyemeyip, sigortasız kalma risklerini elimine etmiş ve onlar için tam bir koruma sağlamış oluyoruz" diyor.





EMEKLİLİĞE DAHA ÇOK VAR DEMEYİN!

BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK'E GELİN, **%25 DEVLET KATKISI**
AVANTAJINDAN YARARLANIN. YENİ NESİL EMEKLİLİKLE TANIŞMAK
İÇİN SİZİ DE TEB ŞUBELERİ VE ACENTELERİMİZE BEKLERİZ.



Güneş Sigorta, 2014 stratejilerini Yalova'da belirledi

Güneş Sigorta'nın genel müdürlük ve bölge yönetimleri, '2014 Strateji Toplantısı' için Yalova'daki Limak Thermal Boutique Hotel'de bir araya geldi. Üst ve orta kademe yöneticiler ile Genel Müdür Serhat Süreyya Çetin'in katıldığı toplantıda, sektör ve Güneş Sigorta'nın 2013 yılı değerlendirildi. Şirketin 2014 strateji ve hedeflerinin paylaşıldığı toplantıda ayrıca, farklı branşlarda yürürlüğe giren yönetmelik ve uygulamalarla ilgili alınacak aksiyonlar konuşuldu.

Güneş Sigorta'nın son birkaç yıldır büyük bir dönüşüm süreci yaşadığını hatırlatan Serhat Süreyya Çetin, "Bu süreçte şirketimizin ve alt yapımızın değişimine önemli yatırımlar yaptık. 2013 bizim için yatırımlarımızın karşılığını almaya başladığımız bir yıl oldu. 2014'te ise hasar konusuna ve varlık sebebimiz olan sigortalılarımızın memnuniyetine her zamankinden daha çok odaklanacağız. Sigortalılarımızın hasar anında kendilerini en üst seviyede güvende hissetmeleri için daha dinamik, daha hızlı, daha çözüm ve müşteri odaklı olacağız" dedi.

GÜNEŞ SİGORTA

Serhat Süreyya Çetin öğrencilerle buluştu

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, Kocaeli Bahçeşehir Anadolu Lisesi'nin kariyer günlerinde öğrencilerin sorularını yanıtladı. Çetin, lisans eğitiminde tercih ettiği sosyoloji bölümünün iş hayatında kendisine sağladığı katkılardan yaşam boyu öğrenmenin önemine kadar birçok konuda öğrencileri bilgilendirdi. Kariyer ve yüksek gelirin çabuk ve kolay elde edilmediğini, bunun çok çalışmak, adanmışlık ve inisiyatif almaktan geçtiğini belirten



Serhat Süreyya Çetin

Çetin, mezuniyet sonrası iş hayatında atılan ilk adımlardan itibaren sebat edip, başarıya giden yoldaki basamakları tek tek çıkmak gerektiğini söyledi. İş hayatında yalnızca akademik başarının yeterli olmadığını da ifade eden Serhat Süreyya Çetin, öğrencilerin ömür boyu gelişimi benimsemeleri ve iş hayatına girdikten sonra mesleklerinin ihtiyaçlarına göre eğitimlerine yatırım yapmaları gerektiğini vurguladı.

Garanti Emeklilik'in reytingi 8.01

Garanti Emeklilik, sigorta sektöründe kredi derecelendirme kuruluşları tarafından reyting ölçümü yapılan ilk kurum oldu. Kobirate Uluslararası Kredi Derecelendirme ve Kurumsal Yönetim Hizmetleri tarafından şirket merkezinde ilgili belgelerin incelenmesi, yönetici ve ilgililerle görüşmeler gerçekleştirilmesi, Pay Sahipleri, Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflık, Menfaat Sahipleri ile Yönetim Kurulu başlıkları altında 248 kriterin incelenmesiyle yapılan değerlendirmelerde Garanti Emeklilik ve Hayat'ın Kurumsal Yöne-

tim Uyum Derecelendirme notu 8.01 olarak belirlendi. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, "Garanti Emeklilik olarak Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayımlanmış kurumsal yönetim ilkelerine uyuyor ve bu ilkeleri uyguluyoruz. Garanti Emeklilik'in şeffaf yapısıyla sürdürdüğü faaliyetlerinin göz önüne alınarak ilk defa bu kapsamda Kurumsal Yönetim Uyum derecelendirme notu alan bireysel emeklilik şirketi olmaktan büyük gurur duyuyoruz" dedi.



Cemal Onaran

HADI YA!

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



SOMPO JAPAN SİGORTA

sompोजapan.com.tr



Allianz



99 TL'ye trafik sigortası

Allianz Sigorta, müşterilerin risk profiline bağlı olarak trafik sigortası poliçelerini 99 TL'den başlayan fiyatlarla sunuyor. 1 Ocak 2014 itibarıyla devreye giren trafik sigortasında serbest fiyat uygulamasıyla şirketler müşterilerine istedikleri fiyatı sunabiliyor. Yeni uygulamayla fiyatlandırma, pazarın gerekleri doğrultusunda serbestçe, sınırlandırma olmaksızın yapılabiliyor. Bu da trafikte daha

dikkatli olan ve daha az kazaya karışan müşterilerin trafik sigortası için daha uygun ücret ödemesine olanak tanıyor. Allianz Sigorta da bu kapsamda müşterilere trafik sigortasında 99 TL'den başlayan avantajlı fiyatlar sunuyor. Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, "Trafik sigortasında serbest fiyat uygulamasının uzun vadede sigortalılara büyük avantaj sağlayacağını düşünüyoruz" dedi.



Arif Aytekin

Aegon yüzde 60 büyüdü

Aegon Emeklilik ve Hayat, 2013 yılında gelirlerini yüzde 60 artışla 89 milyon liraya yükseltti. Bu sonuçla şirketin pazar payı yüzde 2.63 seviyesine ulaştı. Aegon Emeklilik ve Hayat Genel Müdür Yardımcısı Zeka Birman, birikimli hayat sigortalarında ise yüzde 28.33 pazar payıyla sektör lideri konumunu sürdürdüklerini vurguluyor. Aegon'un büyürken sektörün de büyümesi için yatırımlarını aralıksız sürdürdüğünü belirten Birman, bu konuda şu bilgileri veriyor:

"Geçen yıl tüketicilerin satın alma tecrübesini zenginleştirmek ve kolaylaştırmak için tableten satış projemizi başlatmıştık. Bu yılın başından itibaren de 'Prim İadeli Hayat Sigortası' ürünümüzü internetten satıyoruz. Artık hayat sigortası ulaşımı zor bir ürün olmaktan çıktı. Farklı ürünler ve sektöre öncülük eden projelerimizle hayat sigortacılığının ilerlemesine katkılarımız devam edecek."

Devlet katkısının lideri AHE oldu

2013 yılında en yüksek devlet katkısı tutarı Anadolu Hayat Emeklilik katılımcılarının hesaplarına aktarıldı. BEŞ'e ilginin her geçen gün daha da arttığına dikkat çeken Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, geçen yıl sektör genelinde

ödenen devlet katkısının 1 milyar 370 milyon TL'ye, yıl boyunca Anadolu Hayat Emeklilik yatırımcılarının hesabına geçen devlet katkısının ise 275.9 milyon liraya ulaştığını açıkladı.

Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine

göre, bireysel emeklilik sistemine yatırılan aylık devlet katkısı tutarı Aralık 2013'te 153.5 milyon TL ile rekor düzeye ulaştı. Mete Uğurlu, bu rakamın yaklaşık 33 milyon TL'sinin Anadolu Hayat Emeklilik müşterilerine ait olduğunu vurguladı. Uğurlu, "2014 yılında katılımcılar 13 bin 230 TL'ye kadar toplam 3 bin 307,5 TL devlet katkısı almaya devam edecek" dedi.



Mete Uğurlu

Ücretsiz check-up ile erken teşhis

Eureko Sigorta, sağlık sigortası poliçesine sahip müşterilerine hastalıkların erken teşhisi için ücretsiz check-up hizmeti sunuyor. Rutin kontrollerin yanı sıra yüksek maliyetli, ileri tanı kontrollerini de kapsayan check-up paketinde 40 yaş üstü erkeklerin her yıl yaptırması gereken PSA tetkikleri ile 40 yaş üstü kadınların mamografi çekimi de bulunuyor. Eureko Sigorta Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörü Noyan Güvenç, söz konusu hizmetle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Eureko Sigorta olarak sadece hastalıkta değil sağlıkta da müşterilerimizin yanında olmaya önem veriyoruz. Sağlık sorunlarının oluşmadan önlenmesine yönelik ücretsiz koruyucu sağlık paketleri ile erken tespit edilmesine yönelik ücretsiz check-up hizmetleri de bunlar arasında yer alıyor."



Noyan Güvenç



**Hasarsızlığa
devam!**

**500 TL'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.

ERGO, acentelerini dinliyor

ERGO Acentelerini satış stratejisinin en önemli parçası olarak gören ERGO Türkiye, 2013 yılında belirlediği ve üç ana unsura dayanan stratejilerinden ilki olan ‘Müşteri ve Acente Odaklılık’ için ‘ERGO Seninle’ konseptini geliştirmişti. Şirket, bu doğrultuda farklılaşan ve acentelerin 2014 yılı boyunca daha çok kazanç elde etmelerini hedefleyen yeni fırsatlar sunmaya başladı. İlk adım olarak 2014 yılı itibarıyla

belirli ürünlerde standart komisyon oranlarını yeniden belirleyen ve üretime dayalı komisyon ödül kurgusunu duyuran ERGO Türkiye, acentelerine tüm yıl boyunca da çeşitli yeni fırsatlar sunmayı hedefliyor. Ayrıca yeni kurulan ‘Acente Geri Bildirim’ servisiyle yıl boyunca acentelerinin öneri ve talepleri dinlenecek, olası sorunlara daha hızlı çözümler getirilecek.

Murat Beköz, ERGO Türkiye’de

ERGO Türkiye Satış Direktörlüğü görevine Murat Beköz atandı. 23 Ocak 2014 itibarıyla yeni görevine başlayan Murat Beköz, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Matematik Bölümü’nden mezun olduktan sonra çalışma hayatına 1995 yılında Halk Yaşam Sigorta/Yapı Kredi Emeklilik’te başladı. Kariyeri boyunca satış yönetimi pozisyonlarında görev yapan Beköz, son olarak Yapı Kredi Sigorta’da acente ve broker kanalıyla sorumlu vekil genel müdür yardımcılığı görevini yürütüyordu. Murat Beköz, evli ve iki çocuk babası.



Murat Beköz

CPP’nin hizmet kalitesi tescillendi

Banka, sigorta ve telekom şirketlerinin çözüm ortağı CPP Türkiye Çağrı Merkezi, Avrupa Standardizasyon Komitesi (CEN) tarafından hazırlanan ve Çağrı Merkezleri Derneği (ÇMD) tarafından verilen “EN15838:2009 Müşteri İletişim Merkezleri Hizmet Sertifikasını” olarak müşterilerine ve iş ortaklarına vermiş olduğu güveni tescil ettirdi. CPP Türkiye Ülke Müdürü Dr. Selnur Güzel, çağrı merkezlerinin açıldığı 2012 yılından itibaren tüm iş süreçlerinde iç ve dış müşteri memnuniyetini ve hizmet kalitesini ilk sırada kendilerine amaç edindiklerini belirterek bu felsefelerinin sonuçlarının uluslararası bir sertifikayla tescil edilmesinden son derece mutluluk duyduklarını ifade etti. Dr. Selnur Güzel, 2013’te de Great Place to Work Institute tarafından “Türkiye’nin en iyi 12 işverenin biri” seçilen ve Contact Center World organizasyonu tarafından da en iyi çağrı merkezi dizaynı dalında Avrupa bölge ikinciliğine layık bulunan CPP Türkiye’nin, çalışan ve müşteri memnuniyetini artırma yolunda çalışmalarına hız kesmeden devam edeceğini vurguladı.

BES’in en büyük rakibi gayrimenkul

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu Üyesi, AvivaSA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Meral Erendenk, hükümetin ekonomiyi kırılganlaştıran cari işlemler açığına karşı yürüttüğü çalışmalarda en çok güvendiği alanlardan biri olan BES’teki gelişmenin önündeki en önemli engelin gayrimenkul yatırımları olduğunu söyledi. TSB ile CFA Society of İstanbul işbirliği ve Akportföy’ün desteğiyle düzenlenen “Future of Finance: Emeklilik Tasarrufları” konulu panelde konuşan Erendenk, Türkiye’de BES’in gösterdiği gelişim ve tasar-

Meral Erendenk



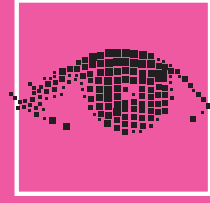
ruf açığı konularını ele aldı. BES’in en büyük rakibinin gayrimenkul sektörü olduğunu belirten Erendenk, kişilerin birikimlerini diğer birikim araçlarından alarak gayrimenkule yönlendirdiğini aktardı.

Türkiye’de her yıl en az 91 milyar euro tasarruf yapılması gerektiğini vurgulayan Erendenk, “Yüzde 25 devlet katkısı uygulamasıyla BES devrimsel bir aşama kaydetti. Stopaj uygulaması her ne kadar erken çıkışların önüne geçiyorduysa da bu

uygulamanın kalkması da daha fazla katılımcının sisteme girmesinin önünü açtı” diye konuştu.

Fotoğraf Yarışması

Konu: Hayata Dair



Kadın
gözüyle
hayattan
kareler '14

“Kadın Gözüyle Hayattan Kareler”
fotoğraf yarışması 8 yaşında.

Şimdi sıra sizin karelerinizde...



Ödüller

Birinciye	5.000 TL
İkinciye	3.000 TL
Üçüncüye	1.000 TL

Sergilemeye değer
bulunan eserler 250 TL



Katılım bilgileri

Konuya ilgi duyan tüm amatör ve profesyonel kadın fotoğrafçılar, dijital olarak görüntülenmiş* fotoğrafları ile yarışmaya katılabilir. Eserlerin 2 Ocak – 12 Mart 2014 tarihleri arasında Anadolu Hayat Emeklilik adresine ulaştırılması gerekmektedir.

Adres: Anadolu Hayat Emeklilik İletişim Müşavirliği
İş Kuleleri Kule 2 Kat 18 Levent - İstanbul
Tel: 0212 317 70 25

Ayrıntılı bilgi ve yarışma katılım formu için:
anadoluhayat.com.tr

İletişim ve etkinlik bilgileri için:
iletisim@anadoluhayat.com.tr



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

12 yıldır teknik kâr açıklıyor

Sompo Japan Sigorta Bireysel Teknik ve Finansal Kurumlar Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, genç bir şirket olmalarına rağmen sürekli teknik kâr etmeyi başardıklarını vurguladı. Ortaç, Sompo Japan Sigorta'nın kuruluşundan bu yana geçen 12 yılın tamamında teknik kâr elde ettiğini, kuruluş masraflarının etkisiyle sadece ilk 3 yıl bilanço zararı açıkladığını belirtti. Ortaç, "2005'ten bu yana her yıl çok yüksek özsermaye kârlılık oranlarıyla birlikte bilanço kârı açıkladık. Bu kârlılık oto sigortalarında da kendini gösteriyor. Örneğin kasko sigortalarında son 7 yıla baktığımızda sektör son yıl hariç sürekli zarar ederken, şirketimiz istikrarlı olarak bu üründen kâr etmiş ve istisnasız tüm yıllar sektörün çok daha üzerinde olumlu

sonuç almıştır" dedi. Sürekli ve istikrarlı olarak kâr edebilmenin aslında hem müşterileri, hem acenteleri, hem çalışanları hem de sermayedarları açısından çok önemli olduğunu vurgulayan Ortaç, bu istikrarlarının fiyat politikalarına da yansıdığını dile getirdi. Ortaç ayrıca, müşterilerinin yenileme dönemlerinde sigorta şirketlerinin zarar etmesinden dolayı uyguladıkları büyük zamlarla karşılaşmadığına dikkat çekti. Acentelerinin kâr edebilen bir şirketle çalışmanın rahatlığı ve gücüyle, daha rekabetçi fiyatlarla büyüdüklerini belirten Ortaç, aynı zamanda sektörün üzerinde komisyon gelirlerine sahip olduklarını ifade etti.



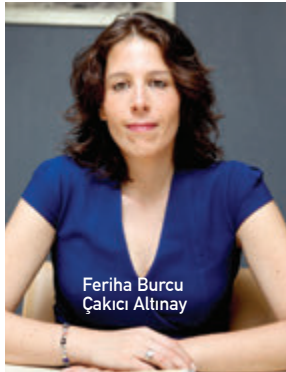
Şenol Ortaç

HDI Sigorta'da yeni atamalar

HDI Sigorta'da 2014'ün ilk günlerinde üç farklı atama yapıldı. Feriha Burcu Çakıcı Altınay, Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görevlendirilirken Ahmet Sertem Demir, Oto Dışı Teknik Genel Müdür Yardımcısı ve Ufuk Ul, Oto Sigortalarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı görevine getirildi. Feriha Burcu Çakıcı Altınay, 2010 yılından bu yana HDI Sigorta'da Muhasebe, Tahsilat, Fon Yönetimi, Bütçe ve Finansal Raporlama ve Rücü departmanlarının yöneticisi olarak görev yapıyordu. Çalışma hayatına PwC'de başlayan Altınay, 2003'te Marmara Üniversitesi Aktüerya Bölümü'nden mezun oldu. Ahmet Sertem Demir, 1979 Konya doğumlu. İzmir Buca Anadolu Lisesi'nin ardından Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olan Demir, 2002

yılında sigortacılığa Marsh'ın plasman ekibinde görev olarak başladı. ERGO Sigorta'da yangın ve mühendislik müdürü, Zurich Sigorta'da ise kurumsal ve ticari teknik koordinatörü olarak görev alan Demir'in "Proje Finansmanı ve Sigortası" isimli bir de kitabı bulunuyor. Ufuk Ul ise 1964 yılında İstanbul'da doğdu. 1986 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'ni bitirdikten sonra, Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nde

master yapan Ul, 1994 yılında Emek Sigorta'da Ar-Ge istatistik bölümünü kurdu. 1999-2000 yıllarında Ar-Ge istatistik, tarife ve stratejiler müdürü olarak Kapital Sigorta'da görev yaptı. Ardından 9 yıl boyunca Aviva Sigorta'da teknik grup başkanlığı ve Büyük Anadolu Projesi koordinatörlüğü görevlerini beraber yürüttü.



Feriha Burcu Çakıcı Altınay

Liberty Sigorta'dan yurtdışına transfer

Liberty Sigorta Pazarlama Direktörü ve İcra Komitesi Üyesi Hanzade Aytaçlı; İngiltere, İrlanda, Portekiz, İspanya, Polonya ve Türkiye'nin bağlı olduğu Liberty International Avrupa Bölge Ofisi'ne transfer oldu. Ocak 2014 itibarıyla yeni görevine başlayan Aytaçlı, 2009 yılından bu yana çalıştığı Liberty Sigorta'da tüm pazarlama strateji ve uygulamalarından sorumlu pazarlama direktörü olarak; pazarlama biriminin yapılandırılmasını, marka lansmanının gerçekleştirilmesini, ödüllü sosyal sorumluluk projelerinin ve alanında ilk olan sosyal medya uygulamalarının hayata geçirilmesini sağladı.

Hanzade Aytaçlı, yeni göreviyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Liberty Sigorta'dan global bir pozisyona atanan ilk kişiyim. Bu da bana ayrı bir sorumluluk yüklüyor. İnsanların daha güvenli hayatlar yaşamasına yardımcı olmak gibi çok değerli bir misyon doğrultusunda çalışan global bir şirket bünyesinde görev alıyor olmaktan dolayı çok gurur duyuyorum."



Hanzade Aytaçlı

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



Eureko'ya Atay mı geliyor?

Eureko Sigorta Genel Müdürü Okan Utkueri, 1 Mart 2014 itibariyle görevinden ayrılacağını açıklamıştı. Genel Müdürlük görevini yedi yıldır sürdüren Utkueri'nin bu kararından sonra gözler Eureko Sigorta'da koltuğa kimin oturacağına çevrildi. Tüm sektör yeni genel müdürün kim olacağını merak ediyor. Bize gelen bilgilere göre Eureko Sigorta'nın dümenine yine genç bir isim geliyor. Ga-



ranti Mortgage Genel Müdürü Murat Atay, Eureko'nun yeni genel müdürü olacaktır.

1971 yılında Tarsus'ta doğan Atay, lisans eğitimini Ortadoğu Teknik Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümünde tamamladıktan sonra Yeditepe Üniversitesi'nde MBA derecesi aldı. Çalışma yaşamına 1993 yılında, uzman yardımcısı olarak Garanti Bankası'nda başladı. Yaklaşık 18 yıl boyunca Garanti'nin farklı birimlerinde yönetici olarak görev aldı. 2009 yılında Garanti Romanya'nın genel müdürü olarak görev yapan Atay, son olarak Garanti Mortgage Genel Müdürü olarak çalışıyordu. Atay, evli ve iki çocuk babası.

dıktan sonra Yeditepe Üniversitesi'nde MBA derecesi aldı. Çalışma yaşamına 1993 yılında, uzman yardımcısı olarak Garanti Bankası'nda başladı. Yaklaşık 18 yıl boyunca Garanti'nin farklı birimlerinde yönetici olarak görev aldı. 2009 yılında Garanti Romanya'nın genel müdürü olarak görev yapan Atay, son olarak Garanti Mortgage Genel Müdürü olarak çalışıyordu. Atay, evli ve iki çocuk babası.



25 bin lira için 23 milyon liradan oldu!



Başlığa bakınca sizin de tepkiniz "pire için yorgan yakmışlar" oldu değil mi? Sektörün içinden olanlar ve yakından takip edenler hatırlayacaktır; geçen aylarda Türkiye'nin en büyük kurumsal sağlık sigortası ihalesi yapıldı. Elbette Turkcell ihalesinden bahsediyoruz...

Çalışanları için sağlık sigortası yaptıran Turkcell, her yıl olduğu gibi bu yıl da ihale açtı. İhaleye Allianz, Acıbadem, Güneş, Groupama ve Mapfre Genel Sigorta katıldı. İhalenin detaylarına girmeye gerek yok. Yine hatırlanacağı gibi üç şirketten çeki-

kilince Acıbadem ile Mapfre Genel Sigorta kıyasıya yarıştı. Sonuçta da ihale 23 milyon 725 bin TL Acıbadem Sigorta'da kaldı. Mapfre Genel Sigorta'nın en son 23 milyon 700 bin TL'lik teklif verdiğini öğrendik. İhalenin en ilginç yanı ise Mapfre'nin 25 bin TL fark için yaklaşık 10 yıllık müşterisini kaybetmesi oldu. Merak edenler için, geçen yıl Turkcell çalışanlarının Mapfre Genel Sigorta'ya maliyetinin (ödediği hasar) 23 milyon 700 bin lira olduğunu belirtelim. Geçen yılki prim tutarları 21 milyon 700 bin liraydı. Bu durumda Acıbadem Sigorta'nın resmen maliyetine teklif verdiği ortaya çıkıyor. Bu da Mapfre Genel Sigorta yöneticilerinin tesellisi olsa gerek...



Berrak
BERRAK

Bereketli
BEREKETLİ

Duyarlı
DUYARLI

Güvenli
GÜVENLİ

Huzurlu
HUZURLU

Faizsiz Emeklilik!

FAİZSİZ EMEKLİLİK

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



ASYA

EMEKLİLİK

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

Emekliliğiniz hayırlı olsun

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

Güneş'in Pusulası kârlılığı gösteriyor

Güneş Sigorta'nın 2008 yılında başlattığı teknoloji dönüşüm programı Pusula, kârlılıkta etkisini göstermeye başladı. Şirket, en kârlı branş olan yangında sektör ortalamasının yaklaşık iki katı büyüdü...

Sigorta sektörü zor bir dönemden geçiyor. Artan karşılıklar ve buna bağlı olarak artan zararlar hem şirketleri hem de yöneticilerini farklı önlemler almaya zorluyor. Sektörün önde gelen şirketlerinden Güneş Sigorta da bir süredir bu doğrultuda aksiyonlar alıyor, yoğun rekabette öne çıkmanın yollarını arıyor.

Güneş Sigorta, hatırlanacağı gibi 2008 yılında başlattığı "teknoloji dönüşüm" programı doğrultusunda Türkiye sigorta sektörünün en büyük IT projesi 'Pusula'yı hayata geçirmişti. Pusula ile ilk poliçe 2010 yılında üretildi. 2012'de ise tüm Güneş Sigorta acentelerinin ve şirketin ana ortağı olan VakıfBank ile çalışılan diğer tüm bankaların yeni IT sistemine yani Pusula'ya geçişi sağlandı. Tüm veriler bu sisteme aktarılarak, yönetilmesi son derece hassas ve zor olan bu süreç başarıyla tamamlanmış oldu.

Kârlı kaynak-kârlı branş stratejisi

Güneş Sigorta, Pusula doğrultusunda öncelikle çok yönlü değerlendirmeler yapıp, yoğunlaşacağı hedef branşları yeniden belirledi. Büyümenin yeni geliştirilen, kârlılığı yüksek ürünlerden ve kaynaklardan sağlanması stratejisini destekleyecek, satış ekiplerini kârlı ürünlere yönlendirecek kampanya ve yeni ürün çalışmaları 2013 yılında da devam etti. 2012'de yüzde 20 olan hedef branşlardaki büyüme oranı geçen yıl yüzde 29'a çıktı. Sonuçta da sektör en kârlı branş olan yangında

Pusula ile ilk poliçe 2010 yılında üretildi. 2012'de ise tüm Güneş Sigorta acentelerinin ve şirketin ana ortağı olan VakıfBank ile çalışılan diğer tüm bankaların yeni IT sistemine yani Pusula'ya geçişi sağlandı.

yüzde 24 büyürken, Güneş Sigorta'nın büyüme oranı yüzde 46 oldu. Aynı şekilde mühendislikte sektör yüzde 34 büyürken Güneş yüzde 51, kaskoda sektör yüzde 11 büyürken Güneş yüzde 13 büyüme sağladı. Sağlıkta ise sektörün yüzde 11 ortalama büyümesine karşılık Güneş Sigorta yüzde 32 artış sağladı. 2012 ve 2013 yıllarındaki yeniden yapılanma çalışmalarına ve yatırım dönemine rağmen bu başarılı sonuçların elde edildiğini vurgulayan Güneş Sigorta yetkilileri, asıl kârlılığın 2014 yılından itibaren kendini göstereceğine inanıyor.

Banka kanalına özel hizmet modeli

Güneş Sigorta, sürdürülebilir büyüme stratejisi kapsamında banka sigortacılığına büyük önem veriyor. Bu konuda 2012'de

ciddi adımlar atan şirket, 2013 başında bölge yapılanmasında acente ve finansal kaynak yönetimini ayrıştırdı. Mevcut bölge müdürlüklerine ek olarak sadece banka sigortacılığı alanında satış süreçlerine ilişkin fonksiyonlarda faaliyet gösteren 6 yeni finansal bölge müdürlüğü kuruldu. Banka kanalına yönelik hizmet kalitesinin geliştirilmesi ve etkinliğinin artırılmasına yönelik finansal yapılanma çalışmaları tamamlandı. Satış, teknik, hasar ve tahsilat süreçleri banka kanalına özel olarak yeniden yapılandırıldı. Yetkililer, bu sayede verimli çalışmalar ve ortak projelerle banka kanalındaki prim üretiminin yüzde 42 arttığını vurguluyor. 2012 yılında yüzde 10.9 olan finansal kaynak prim üretiminin toplam üretim içindeki payı da 2013 sonu itibarıyla yüzde 13.2'ye yükseldi.

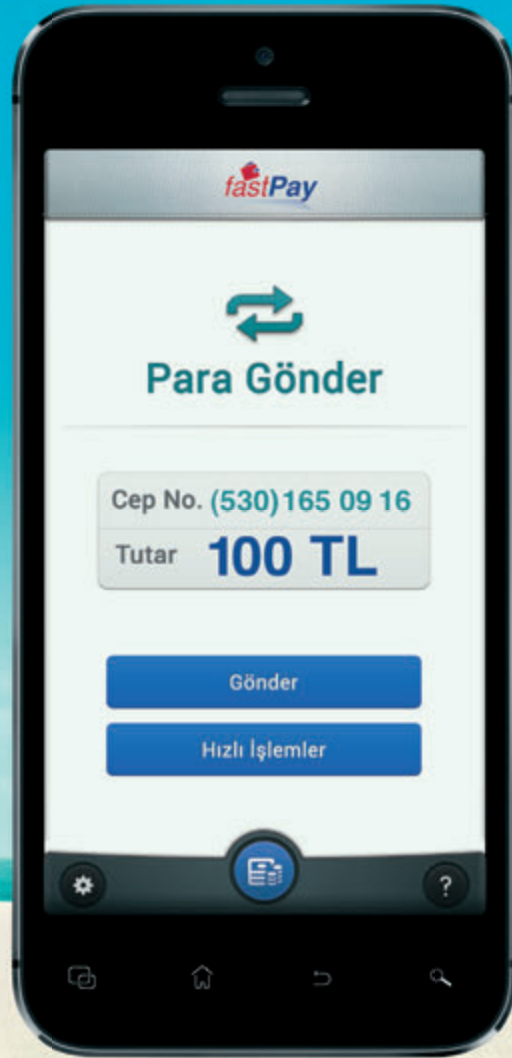
GÜNEŞ SİGORTA





fastPay ile para göndermek çok kolay!

Askere, öğrenciye, dilediğiniz herkese 7/24 para göndermek için siz de fastPay yükleyin, hem para gönderme ücreti ödemeyin hem de gönderdiğiniz kişi parayı cep telefonu numarasıyla anında DenizBank ATM'lerinden çeksin!



Herhangi bir
bankada
hesabınız
olmasa bile!

Ayrıntılı bilgi: www.fastpay.com.tr



DenizBank

www.denizbank.com | 444 0 800



DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.

Emekli maaşına ATM Hırsızlık Teminatı

Şekerbank'ın emekliler için geliştirdiği yeni sigorta paketi, 'ATM Hırsızlık Teminatı' ile dikkat çekiyor. Söz konusu poliçe, maaş alınan ATM çevresindeki hırsızlıklara karşı 1.500 TL garanti sağlıyor...

Emekli maaş ödemelerini Şekerbank'a taşıyan emekliler, özel sigorta poliçesiyle birçok avantaj ve hizmetten yararlanabiliyor. Söz konusu sigorta kapsamında Şekerbank, ferdi kaza ve acil sağlık teminatının yanı sıra 'ATM Hırsızlık Teminatı' sunuyor. Bu teminat, maaş alınan ATM çevresindeki hırsızlıklara karşı 1.500 TL'lik garanti sağlıyor. Poliçenin acil konut yardım hizmetleri; tesisat, elektrik, cam, anahtar işleri, konutta kalan kişinin kurtarılması, güvenlik gibi avantajları bulunuyor. Şekerbank, limit dahilinde evde ihtiyaç duyulabilecek boyacı, marangoz, nakliye ve ilaçlama şirketlerinin de organizasyonunu yapıyor. Ayrıca, konutta acil tıbbi yardım hizmetleri dahilinde, sınırsız acil tıbbi danışma, tıbbi nakil, konuta ambulans, doktor, hemşire, solunum terapisti ve refakatçi gönderilmesi, sigortalının reşit olmayan çocuklarına ani hastalık veya kaza durumunda yardım, acil ilaç temini organizasyonu sağlanıyor.

Hukuki danışma teminatı ise sigortalı emeklinin uzman avukatla telekonferans sistemiyle görüştürülmesini sağlıyor. 'Anadolu Bankacılığı' misyonuyla



Halit Yıldız

60 yıldır müşteri ihtiyaçlarına özel ürün ve hizmet sunduklarını hatırlatan Şekerbank Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Halit Yıldız,

Şekerbank

emeklilere sağladıkları avantajları şöyle anlatıyor: "Şekerbank olarak emeklilerimizin hayatını kolaylaştırmaya özen gösteriyoruz. Bu kapsamda özellikle sağlık sorunları bulunan birçok emeklimizin maaşlarını almada sorun yaşamasından hareketle eve teslim maaş uygulamamızı başlattık. Böylece emeklilerimiz Şekerbank güvencesiyle maaşlarını zorlanmadan teslim alabiliyor. Yine onlara özel oluşturduğumuz hatla beklemeden çağrı merkezi hizmeti almalarını sağlıyoruz. Ayrıca sağlıktan kazaya kadar birçok sigorta güvencesi sunuyoruz."

EMEKLİLERE ŞEKERBANK AYRICALIKLARI

- ✓ **Eve maaş teslimatı:** Emekliler, Şekerbank güvencesiyle eve teslim maaş uygulamasından özel destek hattına, işlem önceliğinden sigortaya birçok özel hizmetten faydalanabiliyor. 20 ilde sunulan ve diğer illerde de başlatılması planlanan hizmetle isteyen emeklilerin maaşı evlerinde teslim ediliyor.
- ✓ **Şubede sıra beklemek yok:** Maaşlarını Şekerbank şubelerinden alan emekliler için numaratórlere ilave edilen bir tuşla sıra beklemeden işlem yapma ayrıcalığı tanınıyor.
- ✓ **Telefona anında cevap:** Şekerbank, emeklilere özel oluşturduğu 444 0 344 numaralı 'emekli destek hattı' ile tuşlama yapmadan direkt müşteri temsilcisiyle iletişim kurma avantajı sunuyor. Böylece emekliler, tüm bankacılık işlemlerini emekli destek hattı üzerinden beklemeden yapabiliyor.

İyi olan kazansın



AXA SİGORTA iyi sürücünün değerini biliyor.

Tam kapsamlı koruma sunan kaskosuyla
iyi sürücüyü kazandırıyor. Siz de AXA SİGORTA'ya gelin,
kötü sürücülerden farklı olarak daha az prim ödeyin.

İyi sürücüyü iyi fiyat AXA SİGORTA'da.



AXA SİGORTA ACENTELERİ
www.axasigorta.com.tr
0850 250 99 99



AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

3 dakikada 115 liraya kasko

Generali Sigorta'nın Mini Kasko ürünü, her araç ve her sürücü için 115 liradan kullanıma sunuldu. 3 dakikada alınabilen poliçe, 2 bin TL'ye kadar hasarları karşılıyor...

2014 yılı stratejisini yenilenme ve değişim üzerine kuran Generali Sigorta, sigorta poliçelerinin özel olarak tasarlanan generali.com.tr ve "7/24 Sigorta Danışmanlığı" üzerinden internet veya telefonla satın alınması için altyapı çalışmalarını tamamladı. Şirket, geniş kapsamlı Prestij Trafik Sigortası'nın yanı sıra farklı fiyat seçeneklerine sahip Mini Kasko, Mini Kasko Ekstra ve Prestij Kasko Ekstra paketlerini kullanıma sundu. Söz konusu ürünlerin lansmanında Generali Sigorta'nın vizyonunu anlatan Genel Müdür Mine Ayhan, Türkiye'nin 76 milyona yaklaşan nüfusu ve 29 yaş ortalamasıyla online kanallar açısından hızla artan bir potansiyele sahip olduğunu vurguladı. Ayhan ayrıca, Türk sigorta sektörünün 2023 vizyonuna göre özellikle hayat dışı branşın 4 kat büyüyerek 63 milyar TL'ye ulaşacağına işaret etti. Generali Sigorta Strateji ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric ise "İnovatif bir sigorta şirketi olarak

Generali Sigorta, telefonla ulaşılabilen kişisel sigorta danışmanları aracılığıyla veya generali.com.tr üzerinden 1 dakikada teklif veriyor, 3 dakika içerisinde de poliçe kesebiliyor.



Mine Ayhan

müşterilerimizi hedeflerimizin merkezine koyduk. Her zaman kolay, hızlı ve uygun hizmetler üretme gayretinde olduk" dedi.

Her bütçeye uygun seçenek

Generali Sigorta, telefonla ulaşılabilen kişisel sigorta danışmanları aracılığıyla veya generali.com.tr üzerinden 1 dakikada teklif veriyor, 3 dakika içerisinde de poliçe kesebiliyor. Söz konusu hizmet, generali.com.tr internet sitesinden veya telefonla 7/24 Sigorta Danışmanlığı'ndan (0850 555 55 55) alınabiliyor. Piyasadaki benzer trafik sigortası ürünlerine göre yüzde 70'e varan fiyat avantajı sağlayan Prestij Trafik Sigortası'nı satın alanlar, araç çilingir, lastik değişimi, yakıt ve akü yardımı gibi yol yardım hizmetlerine ekstra bir ücret ödmeden sahip oluyor. Ekstra Asistans paketini tercih edenlerse ikame araç, çekici ve cam asistans hizmetle-

riyle birlikte sürücü ferdi kaza ve ihtiyari mali sorumluluk teminatlarından yararlanabiliyor.

Böylece Generali'den zorunlu trafik sigortası yaptıranlar hem kendi araçlarını hem de karşı tarafı güvence altına almış oluyor.

Generali Sigorta, kasko poliçelerinde de yeni bir kapı açıyor. Mini Kasko, Mini Kasko Ekstra ve Prestij Kasko Ekstra paketleri, her bütçeye uygun farklı teminat seçenekleri sunuyor. Düşük fiyat kategorisindeki Mini Kasko, 2 bin TL'ye kadar hasarların karşılanmasına olanak sağlıyor. Mini Kasko Ekstra'da bu tutar, tercihe bağlı olarak 50 bin TL'ye kadar çıkıyor.

Mini Kasko, Mini Kasko Ekstra ve Prestij Kasko Ekstra poliçeleri; kişisel eşyaların çalınması, piyasa değeri kaybı, yanlış benzin doldurma, evde bakım, fiziksel terapi, konuşma terapisi gibi çok farklı hizmet ve teminat seçenekleriyle genişletilebiliyor. 📞



Petar Dobric

**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

Mesleğinize göre kasko tarifi

Yeni düzenlemeler ve döviz kuruna bağlı fiyat artışları, kasko sigortasında şirket seçiminin önemini artırdı. Allianz'ın "Tüm Oto Genişletilmiş Kasko Sigortası" meslek gruplarına özel avantajlar sunuyor...

Kasko sigortalarındaki zarar nedeniyle şirketler son birkaç yıldır tarifelerini yeniden düzenlemeyi tercih ediyor. Doğal olarak kasko fiyatları geçmiş yıllara kıyasla oldukça yükseldi. Bu yıl döviz kurlarındaki artışın yedek parça fiyatlarına yansımada zammın bir başka gerekçesi oldu. Fiyatlardaki artışın yanı sıra yeni kasko sistemiyle beraber herkes bütçesine en uygun sigorta arayışına

Allianz Sigorta'nın kaskoda sunduğu meslek indirimlerine Facebook sayfasından da başvurmak mümkün...

girdi. İşte sigorta şirketleri, bu arayışlara yanıt vermek için sürekli yeni ürünler geliştiriyor. Kaza siciline, diğer bir deyişle hasarsızlık durumuna bakarak kişiye özel kasko teklifinden aracın kullanıldığı ile göre farklı kasko tarifi belirlemeye kadar pek çok seçenek sunuluyor. Bu konuda Allianz Sigorta ise "Tüm Oto Genişletilmiş Kasko Sigortası" ile ayrışıyor. Bu ürünün en önemli özelliklerinden biri, meslekler özel indirim sağlaması. Öğretmenler, devlet memurları, eczacılar, mülki idare personeli, emniyet mensupları, Türk Silahlı Kuvvetleri (TSK) mensupları, üniversite öğretim üyeleri ve yargı mensupları farklı oranlarda indirim avantajından yararlanabiliyor. Her meslek grubuna farklı indirimler ve avantajlar sağlayan Tüm Oto Genişletilmiş Kasko Sigortası, Allianz Sigorta'nın kasko sigortasında iddialı olduğu ürünlerin başında geliyor.

Öğretmenlere yüzde 20 indirim

Peki bu ürün söz konusu meslek mensuplarına kaskoda ne gibi avantajlar sağlıyor? Bu soruya öğretmenlere sağlanan avantajlarla başlayalım. Milli Eğitim Bakanlığı'na (MEB) bağlı öğretmenler için geçerli olan yüzde 20 indirim avantajı için sigortalının MEB'den öğretmen

olduğuna dair belge veya kimlik kartını ibraz etmesi gerekiyor. Özel okulda veya dershanede öğretmenlik yapanlar da ilgili kurumlarda görev yaptığını dair yazı ve öğretmen diploması/ formasyon belgesi getirmesi durumunda yüzde 20 öğretmen indiriminden yararlanabiliyor. Ayrıca aracı tek kişi kullanıyorsa yüzde 20 tek sürücü indirimi uygulanıyor. 30 yaşın üzerinde ve en az 3 yıllık sürücü ehliyetine sahip olmak kaydıyla, kendinizi veya ailenizden bu şartları sağlayan bir kişiyi sürücü olarak belirleyip yüzde 20 indirimden faydalanabiliyorsunuz.

Eczacı, vali ve devlet memurları

Eczacı diploması veya Eczacı Odası kayıt belgesi olması halinde eczacılar için yüzde 10 indirim uygulanıyor. 657 no'lu kanuna tabi tüm devlet memurları için Tüm Oto ve Markalı Kasko ürünlerinde geçerli olmak üzere yüzde 10 indirim yapılıyor. Aynı indirim oranı vali ve/veya yardımcısı, kaymakam ve/veya yardımcısı için de geçerli. Bunun için vali, kaymakam ve/veya yardımcılarının kimlik kartını ibraz etmesi yeterli oluyor. Vali ve kaymakamlara kıyasla emniyet mensuplarına daha yüksek indirim sağlanıyor. Polis, komiser ve/veya yardımcısı,

Allianz'dan
KASKODA
MESLEĞİNİZE ÖZEL
İNDİRİMLER

<https://www.facebook.com/AllianzTürkiye>





Tüm Oto Genişletilmiş Kasko Sigortası, belirli mesleklerle yüzde 10 ile 20 arasında indirim sağlıyor. Ayrıca yüzde 20 tek sürücü veya şirket üst düzey yöneticisi indirimleri var...

emniyet amiri ve/veya yardımcısı için yüzde 15 indirim uygulanırken, bu imkandan yararlanmak isteyen emniyet mensuplarının kimlik kartı olması gerekiyor.

Asker, öğretim üyesi ve yargı mensupları

Öğretmenlerden sonra en yüksek indirim ise TSK mensupları ve üniversite öğretim üyelerine uygulanıyor. Subay, astsubay ve TSK sivil personel ile eşleri yüzde 20 indirim hakkına sahip. Bu imkandan yararlanabilmek için sigortalının TSK mensubu olduğunu gösteren kimlik kartının olması gerekiyor. Üniversite öğretim üyesi ve okutmanlar için de yüzde 20 indirim uygulanıyor. Hakim, savcı ve/veya yardımcıları için geçerli indirim oranı ise yüzde 10.

Hangi riskler teminat altında?

Allianz Tüm Oto Genişletilmiş Kasko Sigortası; çarpma, çarpılma, yanma, hırsızlık, halk hareketleri, terör, sel ve su baskını, ferdi kaza, hukuksal koruma, üçüncü şahıslara karşı mali sorumluluk, güvenlik sistemi ve araç kayıt belgesi teminatı, isteğe bağlı seçimlik teminatlar (deprem, yabancı ülkeler, otomobil ve kamyonetlerde sigara yanığı, kişisel eşya teminatı) ile poliçe kitapçığında belirtilen daha birçok riski

güvence altına alıyor. Ayrıca, Allianz Sigorta'nın Gümüş ve Altın Koruma paketlerinden birini Tüm Oto Genişletilmiş Kasko Sigortanıza ilave ederek pek çok riske karşı daha fazla güvence sağlama imkanınız var.

Hasarsızlık indirimleri

Tüm Oto Genişletilmiş Kasko Sigortası, poliçe süresince hiç kaza yapmamanız halinde, yüzde 30 ile 65 arasında hasarsızlık indirimlerinden yararlanma imkanı sunuyor. Olası bir kaza sonucunda yüzde 100 karşı tarafın hatalı olduğu durumlarda ise hasarsızlık indiriminiz bozulmuyor. Camınızın kırılması durumunda, otomobil ve kamyonet dışındaki kullanım tarzları için bir defaya mahsus, otomobil ve kamyonetlerde ise adet limiti olmaksızın hasarsızlık indiriminiz devam ediyor. Yine radyo/müzik çalar hasarınız olması durumunda bir defaya mahsus hasarsızlık indiriminiz bozulmuyor.

Üst düzey yönetici indirimi

Tüm Oto Genişletilmiş Kasko Sigortası'nda aracı şirket üst düzey yöneticinin kullanacağı durumlarda yüzde 20 tek sürücü indirimi uygulanıyor. 30 yaş üzeri ve en az 5 yıllık ehliyetiniz olması durumunda, şirket yöneticisi ve kendisinin şoförünü sürücü olarak belirleyip yüzde 20 indirimden faydalanabiliyorsunuz. Bütün bunlara ilave olarak primin peşin ödenmesi durumunda ekstra indirimler uygulanıyor.

Asistans hizmetleri

Kaza geçirmeniz veya arıza

durumunda, aracınızın çalınması ve çalınmaya teşebbüs edilmesi halinde, lastiğiniz patladığında, akü veya benzininiz bittiğinde, anahtarı kaybetmeniz veya araç içinde unutmanız halinde 444 45 46 numaralı Allianz Çözüm Hattı'nı aramanız yeterli. Bu hattan yetkili servis, yol durumu, otel, restoran ve çeşitli etkinliklerle ilgili dilediğiniz zaman bilgi alabilirsiniz.

Diğer güvenceler

Poliçe kapsamındaki kazalar sonucu aracın serviste kalması durumunda eksper onayıyla yedek araç hizmetinden faydalanabiliyorsunuz. Otomobil ve kamyonetlerinizi trafiğe çıkış tarihinden itibaren geçecek 1 yıllık süre içerisinde meydana gelebilecek ve aracın tamir kabul edemeyecek ölçüde zarar görmesi veya çalınması halinde peşin anahtar teslim bedeli karşılanıyor. Poliçe ön yüzünde belirtilen ve poliçenin düzenlendiği tarihteki piyasa rayıç değerinden gösterilen araç ve standart aksesuarlar, hasar durumunda hasar tarihindeki piyasa rayıç değerine göre eksiksiz ödeniyor. Dilerseniz muafiyetli poliçeyle aracınızı daha uygun primlerle sigortalatabilirsiniz. Herhangi bir kasko hasarında hem aracınızın korunma, çekilme ve nakil masrafları hem de aracınızda sizinle birlikte seyahat edenlerin uğrayacakları zarar teminat altına alınıyor. Aracın anahtarının çalınması ya da kaybolması veya Motorlu Araç Tescil ve Trafik Belgesi ile aracın plakasının çalınması halinde poliçede belirtilen limite kadar teminat veriliyor. 



Hukuki masraflar için önemli düzenleme

Avrupa Birliği Komisyonu, hukuksal koruma ve avukat seçimindeki serbestlik maddelerini yeniden değerlendirdi. Bu doğrultuda yayınlanan direktifte, yargı platformuna taşınmış sigorta anlaşmazlıklarında sigortalının, kendi özgür iradesiyle ve Avrupa Birliği tarafından belirlenen kanunlar çerçevesinde avukat seçiminde özgür bırakılacağı ve anlaşmazlığın çözülmesinde sadece kanun maddelerinin anlamının değil içeriği ve amaçlarının da göz önünde bulundurulması gerektiği ifade edildi.

Söz konusu direktifle ilgili, hukuki işlemlerin yürütülmesi dolayısıyla ortaya çıkan avukat seçimi gibi maliyetlerin de sigorta kapsamında yer alması gerektiği belirtil-

mişti. Direktifin yeni değerlendirmesinde de avukat seçimi gibi maliyet artırıcı faaliyetlerin sigortalı aleyhine sınırlandırılacağı ve gerekli görüldüğü durumlarda hukuki sürece danışmanın dâhil olmasının da sağlanabileceği açıklandı.

Avrupa Komisyonu tarafından yapılan



açıklamada, sigortalının kazanım ve haklarının geniş bir şekilde korunması amacıyla, direktifin bu kazanımlarla çelişebilen maddelerin hepsinin değerlendirilebileceği belirtildi. Sigorta ilişkisi içerisinde bulunan kurum ve kuruluşlar tarafından hukuksal yardımla ilgili maliyetlerin hangi oranlarda tazmin edileceği ise poliçe kapsamı ve ödenen prim değerine bağlanmış durumda. Direktifin bir önceki versiyonunda, çok tartışmalı olan dördüncü maddede hukuk süreciyle ilgili maliyetlerin tazmini net olarak belirtilmemişti ve bağımsız bir danışmanın sürece dâhil olması sadece taraflar tarafından ortaklaşa talep edildiğinde gerçekleştirilebiliyordu. Yeni düzenlemeyle bu yorum, sigortalı lehine değiştirilmiş oldu.

Generali'nin borç yönetimine övgü

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, İtalyan sigortacılık devi Assicurazioni Generali ile ilgili analizlerini tamamladı ve şirketin finansal yapısıyla ilgili reyting notunu A-, uzun dönemli finansal yükümlülükleriyle ilgili notunu ise BBB+/negatif görünüm olarak açıkladı. Fitch yetkilileri, söz konusu notların şirketin 2013 yılındaki güçlü finansal performansına, sermaye yönetimine ve borç yükümlülüklerinin azaltılmasıyla ilgili alınan yönetimsel kararlara bağlandığını belirtti.



GENERALI

ACE'den son çeyrek sıçraması



İsviçre merkezli ACE Limited, 2013 yılı finansal sonuçlarını açıkladı. Rakamlar 2012 yılına göre önemli performans artışına işaret ediyor. Net satış gelirlerini 3 milyar 758 milyar dolara ulaştıran ACE, 2013 yılını 998 milyon dolar net kârla kapattı.

ACE Limited CEO'su Evan G. Greenberg, şirketin özellikle 2013'ün son periyodunda önemli bir ivme kaydettiğini, prim üretimi ve tek-

nik branş performansında güçlü, sürdürülebilir büyüme yakaladığını vurguladı. Greenberg, kâr potansiyelini dikkate alarak yeni gelişen pazarlarda faaliyet göstereceklerini, önümüzdeki dönemde de bu büyüme trendinin devam edeceğini sözlerine ekledi.

İspanya'nın lideri Mapfre kan kaybetti

İspanyol sigorta şirketlerinin 2013 yılı performans verileri açıklandı. Mapfre, yüzde 12.72 pazar payıyla liderliğini korudu. Ancak şirketin prim üretimi, 2012 yılıyla karşılaştırıldığında yüzde 11.4 azalışla 7 milyar 58 milyon Euro'ya geriledi. İkinci sırada yer alan Caixa Grup, yüzde 2.56 artışla 5 milyar 297 milyon Euro prim üretimi ve yüzde 9.54 pazar payı elde etti. Pazar payı sıralamasında Mutua Madrilená'yı, yüzde 5.14 artışla 3 milyar 182 milyon Euro prim üreten



Allianz; prim üretimi yüzde 10.76 azalarak 3 milyar 36 milyon Euro'ya gerileyen Santander Seguros; yüzde 1.07 artışla 2 milyar 711 milyon Euro prim üreten Axa; yüzde 9.06 artışla 2 milyar 299 milyon Euro prim üreten BBVA Seguros; yüzde 8,74 azalışla 2 milyar 293 milyon prim üreten Generali; yüzde 2.17 artışla 2 milyar 13 milyon Euro prim elde eden Grupo Catalana Occidente ve yüzde 14.22 azalışla 1 milyar 713 milyon prim üreten Grupo Caser takip etti.

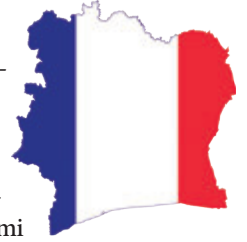
Doygun piyasanın parlayan yıldızı



Fransa sigorta sektöründe, 2013 yılında toplam 10 milyar Euro değerinde 200 bin yeni araç sigortalandı. Böylece bu doygun piyasanın

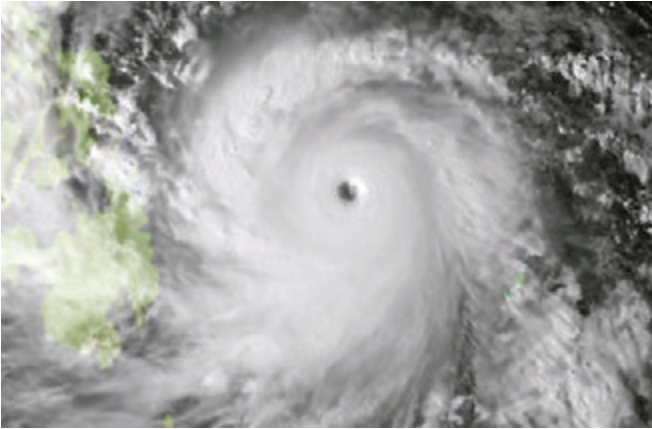
büyüme oranı sadece yüzde 2.1 seviyesinde oluştu. Bu durgun piyasa koşullarına rağmen Covéa'nın elementer ve sağlık branşlarında tatmin edici bir büyüme yakalayarak 2013 yılında 150 bin yeni poliçe üretmesi dikkat çekti. Covéa yılı, 2012 verilerine göre yüzde 5.8 artışla 15.5 milyar Euro ciroyla tamamladı.

Fransız sigortacıların varlığı 2 trilyon Euro



Fransız Sigorta Şirketleri Birliği'nin açıkladığı verilere göre Fransa genelinde sigorta sektörü yüzde 4 büyümeyle 189 milyar Euro büyüklüğe ulaştı. Özellikle hayat branşında elde edilen primlerin katkısıyla sektörün aktif büyüklüğü yüzde 6 artışla 119.6 milyar Euro oldu. Hayat branşı, önceki iki yıl boyunca daralma sürecine girmişti. 2012'de hayat branşındaki prim üretimi yüzde küçülmeye 109 milyar Euro olmuştu. Şimdi bu branştaki prim üretimi artışı, krizin etkileri ile hayat ürünlerindeki talep artışına bağlanıyor. 2013 sonunda elementer branştaki artış ise yüzde 2 artışla 50.4 milyar Euro olarak gerçekleşti. Fransa sigorta sektörüne direkt etkisi olan otomotiv endüstrisi, 2012'nin çok altında kalarak 2013 yılında yüzde 1.5 büyüme kaydedebildi. Konut sigortalıları, son 10 yılın en kötü performansını göstererek sadece yüzde 4 oranında büyüdü. Ekonomik krizin de etkileriyle inşaat sektöründe ortaya çıkan yüzde 4'lük daralma ise yangın sigortalıdaki sadece yüzde 1'lik büyümenin önemli nedenlerinden... Fransız sigorta şirketlerinin toplam varlıkları yüzde 5.5 artışla 1 trilyon 985 milyar Euro olarak tespit edildi.

Aplikasyon gibi bir risk modellemesi: Oasis



Aralarında Lloyd's, Kıta Avrupası ve Kuzey Amerika'nın önemli sigorta, reasürans ve brokırılarının olduğu 21 şirketin katkılarıyla hazırlanan, bağımsız yapıya sahip katastrofik modelleme Oasis kamuoyuna tanıtıldı. Oasis'in lansmanı "doğal afetlerden yola çıkarak yeni bir risk modellemesi yaratılmasıyla ilgilenen bütün profesyoneller" şeklinde yapıldı. Modelleme sahipliğinin çalışmaya katılan bütün şirketlere ait olduğu ve kâr amacı gütmeyeceği belirtildi. Modelleme aynı zamanda, sektördeki modelleme maliyetlerini azaltmayı ve kullanıcılar için şeffaflık ve esneklik sağlamayı amaçlıyor.

Lloyd's Performans Yönetimi Direktörü Tom Bolt, yaptığı açıklamada sigorta sektörü için şeffaf ve seçenekleri geniş

olan bir modellemenin önemine ve tecrübeyle birleşerek yaratacağı değere değindi. Oasis modelleme projesinin direktörü Dickie Whitaker ise "Oasis, kullanıcılarına kendi risk bakış açılarını yaratma imkânı veriyor. Nasıl ki aplikasyonlar akıllı telefonlar için bir devrimse Oasis katastrofik modellemeler de öyle" dedi.

Oasis, bütünü oluşturan bileşen analizler şeklinde tasarlandı. Bu sayede, kullanıcılara istedikleri geliştirmeyi yapabilmeye fırsatı sunacağı belirtiliyor. Kullanıcılara göre Oasis sektöre; risk seçimi, fiyatlama ve sermaye kullanımında sağlayacağı efektif planlama, belli riskler üzerinde yoğunlaşmış reasürans faaliyetlerinde pazarlık edebilme, düzenleyici kurumlarla uyum riskini azaltma, modellemede geniş seçenek yelpazesi, şeffaflık ve düşük maliyet gibi birçok avantaj sağlayacak. Oasis Teknik Yöneticisi Peter Taylor, Oasis ile varlık fiyatlamasındaki belirsizliklerin azalacağını, veri modelleme ve portföy yönetiminin daha efektif gerçekleştirileceğini vurguladı.

Oasis uygulamasında halen sellerle ilgili dört (ikisi Avustralya'dan), depremle ilgili üç (ABD, Kuzey Afrika ve Ortadoğu'dan), tsunamiyle ilgili bir (ABD'den) ve orman yangınlarıyla ilgili bir (Brezilya'dan) modelleme bulunuyor. Sigorta sektörünün yanı sıra holdinglerin, devlet yönetimlerinin ve uluslararası organizasyonların Oasis'ten yararlanması bekleniyor. Oasis'in maliyeti, proje katılımcıları tarafından karşılandı ve şu anda kullanım bütün sektöre açık durumda.

SCOR, hayır için yayın grubu satın aldı

Fransız reasürans grubu SCOR, iştiraki SCOR Global Investors aracılığıyla yayın grubu PUF'ı (Presses Universitaire de France) aldığını duyurdu. Ancak mutabakata varılan satış tutarı kamuoyuyla paylaşılmadı. SCOR CEO'su Denis Kessler tarafından yapılan açıklamada, Fransız bilgi mirasının korunması ve yeniden topluma aktarılması gerektiği; bu noktadan yola çıkarak yayın sektöründe yapılan bu satın almanın bir şirketin yeniden ayağa kalkmasına ve bilginin yayılması misyonuna hizmet edeceği belirtildi. PUF, 2012 yılında 386 bin Euro zarar açıklamıştı ve 2013 yılı başından bu yana satış sürecindeydi.



Chubb'ın kârı yükselen faizlerle uçtu

Amerikalı sigorta grubu Chubb Corp, 2013 yılının son çeyreğini 569 milyon dolar net kârla kapattı. Şirketin 2013 yılı toplamında elde ettiği net kâr ise 2.3 milyar dolar oldu. Chubb Corp, 2012 yılının son çeyreğinde sadece 102 milyon dolar kâr edebilmişti. Şirketin son çeyrek sonuçlarına göre prim üretimi ise 3 milyar dolar oldu. Chubb Corp. CEO'su John Finnegan, yükselen faiz oranlarının da etkisiyle bütün teknik branşlarda başarı elde edildiğini, grup bünyesinde şimdiye kadarki en yüksek performanslardan birine imza atıldığını vurguladı.

VIG'nin 26'ncı pazarı Moldova oldu



Vienna Insurance Group (VIG), Moldova'da sigorta ve reasürans alanında faaliyet gösteren Donaris Group'un yüzde 94 hissesini almak üzere anlaşmaya vardı. Finansal detayları belirtilmeyen satın alma işlemi halen Moldova Rekabet Kurumu tarafından değerlendiriliyor. VIG, söz konusu anlaşma onaylandığı takdirde

hizmet verdiği ülke sayısını 26'ya çıkaracak.

Donaris Group, Moldova sigorta pazarının elementer branştaki önemli oyuncularından biri. Şirketin dağıtım kanalları yapısı acenteler, broker firmaları, bankalar ve leasing firmalarından oluşuyor. 1998 yılında kurulan Donaris'in merkezi başkent Kişinev'de bulunuyor. 2013 yılının ilk yarısında, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 9 artışla 2.8 milyon dolar prim geliri elde eden Donaris'in portföy yapısını ağırlıklı olarak kasko segmenti oluşturuyor.



AIG, tüm Afrika'ya yayılıyor

Amerikan sigortacılık devi AIG, vergi ve servis avantajlarını değerlendirmek amacıyla Fas'ın başkenti Kazablanka'da bulunan yatırım bölgesi CFC'de (Casablanca Finance City) faaliyete başlayacağını açıkladı. Stratejik planlarını tüm Afrika'yı kapsayacak şekilde genişleten AIG, bu merkezle anakarının kuzey, orta ve güney bölgelerine sigorta ve reasürans hizmeti vermeyi planlıyor. Halen 130 ülkede faaliyet gösteren AIG'nin Afrika anakarasında Mısır, Kenya, Uganda ve Güney Afrika'da iştirakleri bulunuyor.

Berkshire'dan 1 milyar dolarlık çılgın bahis



Warren Buffet'in sahibi olduğu Berkshire Hathaway ve iştiraki Quicken Loans Inc, NCAA'de (Amerikan Kolej Basketbol Ligi) oynanan maçların sonuçlarını doğru tahmin edecek kişiye 1 milyar dolar değerinde ödül verileceğini açıkladı. Söz konusu ödül, 40 yıla bölünen 25 milyon dolar değerindeki

taksitlerle ödenecek. Kazanan isterse 500 milyon dolarlık tek bir ödeme de tercih edebilecek.

Benzer bir ödül daha önce 2010 yılında Güney Afrika'da düzenlenen Dünya Kupası'nda, Fransa'nın elenmesi karşılığında verilmişti. Berkshire aynı zamanda, PepsiCo sponsorluğunda yürütülen bir turnuvada 1 milyar dolar ödemeyi de taahhüt etmişti. ABD'de spor müsabakalarının sonuçları üzerine yapılan bahislerin yarattığı sektör her geçen gün büyüyor. Bahis piyasası ülkenin popüler yıldızlarının da katılımıyla büyük bir pazar haline gelmiş durumda.



Zor anında hep yanında.

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

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Kurlar fiyatları fiyatlar primleri artıracak

Döviz kurlarındaki artışın sigorta primlerine etkisi şimdilik sınırlı kaldı. Ancak orta vadede bu tablo sektörü olumsuz etkileyecek. Peki hangi alanlar kur artışından ne kadar etkilenecek? Tüketiciler fiyat artışından etkilenmemek için neler yapmalı?

Yaklaşık 3 aydır gündemden düşmeyen “17 Aralık operasyonu” Türkiye’de tüm dengeleri altüst etti. Sadece siyaseti değil ekonomi gündemini de değiştiren bu operasyonun gündelik hayattaki en çok etkileriyse döviz kurlarındaki yükseliş oldu. Uzunca bir süredir yükselmek için bahane arayan döviz kurları bu operasyonla birlikte hızla çıkışa geçti. 1 dolar 2.40 liraya kadar dayandıktan sonra 2.20 seviyelerine geriledi. Euro ise 3.27’yi görüp ardından 3 lira seviyelerine geriledi. Kurlardaki bu artış fiyatı dövize endekli birçok ürünün zamlanmasına neden oldu. Sonuçta alıcının da satıcının da planları altüst oldu, hesapları şaştı. Şimdi yeni dengeler üzerinden yeni planlar yapılıyor.

Etkisi ithal ürünlerle sınırlı değil

Kurlardaki artış sadece ithal ürünlerin değil, fiyatı bu ürünlere endekli birçok hizmetin bedelinin de yükselmesine neden oluyor. Örneğin, sigorta primleri de artıştan nasibi almaya başlayacak. Henüz kurlardaki artış primlere yansımada orta vadede etkilerini herkes hissedecek.

Bilindiği gibi sigorta sektöründe prim üretiminin yüzde 50’si oto sigortalarından geliyor. Kurlardaki artış, yedek parça fiyatlarını etkiledi. Hal böyle olunca sigorta şirketleri, oto sigortalarında beklenmeyen maliyet artışlarıyla karşı



karşıya kaldı. Sadece yedek parça fiyatları artmadı, yeni otomobil satışları da bıçak gibi kesildi. Şirketler yeni poliçe üretmekte zorlanmaya başladı. Kurlardaki artışın sigortacılara etkisi bununla da sınırlı değil. Ağırlaşan hayat koşullarının önümüzdeki günlerde sigortalıların oranlarını düşürmesi bekleniyor. İşte bu tür gelişmeler hem sigorta sektörünü hem de tüketicileri olumsuz etkileyecek gibi görünüyor. Şimdilik sigorta şirketleri bu maliyet artışını sineye çekse de önümüzdeki günlerde primlere yansıtacak zorunda kalacaklar. Sigorta pazarının yüzde 50'sinin oto branşından oluşması en çok sigortacıları etkileyecek. Çünkü hem otomobil hem de yedek parça fiyatları artacak. Bu da özellikle trafik sigortasında yüzde 20'lere varan prim artışı anlamına geliyor. Peki sektör bu süreci nasıl atlatacak? Tüketiciler bu fiyat artışlarından etkilenmemek için neler yapmalı?

Maliyetler artacak

Axa Sigorta Başkanı (Bireysel Teknik, Sağlık, Hasar, Hukuk) ve İcra Kurulu Üyesi Ali Erlat, dövizdeki artışın sigortacılar açısından doğrudan ve dolaylı olarak önemli ölçüde maliyet etkisi oluşturduğunu vurguluyor. Erlat, sorunun özellikle kasko ve trafik maddi hasarlarında yedek parça, boya, işçilik gibi maliyetlerde karşılına çıktığını söylüyor. Daha önce düzenlenmiş kasko poliçelerinde bu tür maliyet artışlarının fiyata ve prime yeterince yansıtılmadığını belirten Erlat, bunlar için sigortacıların geri dönüş şansı da olmadığını ifade ediyor. Erlat, "Yeni düzenlenecek poliçeler, kendi dönemlerine yansımaları gereken fiyat artışının yanı sıra yaşayan poliçelerin eksikliğini de kapatacak bir ek fiyat artışı ihtiyacını duyacaktır" diyor.

Ali Erlat'a göre yeni dönemde daha az araç satışı beklendiğinden şirketler yeni iş üretmekte de sıkıntı çekebilirler. Yine kasko yenilemelerinde de azalma beklenebilir. Sigortalılar açısından 2013 yılı nisan ayından itibaren düzenlenen kasko poliçelerinde, eski dönemlerdeki gibi aracın tam ziya olmasını gerektirecek boyuttaki hasarlarda önemli kayıplar olması beklenmiyor. Bilindiği gibi artık sigortacılar poliçe üzerinde belirli bir bedel üzerinden teminat limiti belirlemiyor. Eskiden sigortaya konu olan bir aracın bedeli 50 bin liraysa bu fiyat poliçede yer alıyordu. Yani bu aracın kasko sigortası için ödenen prim 2 bin liraysa, aracın tam hasara uğraması halinde sigorta şirketi 50 bin lira hasar ödüyor. Geçen yıl yürürlüğe giren kasko şartlarına göre bu durum değişti. Artık poliçelerde araç fiyatı yazmıyor. Aracın fiyatı hasar durumunda belirleniyor. Yani kur artışından dolayı 50 bin liralık aracın fiyatı 60 bin liraya yükselirse sigorta şirketi 60 bin lira ödemek zorunda. 10 bin liralık fiyat farkı için ayrıca prim de talep edilemiyor.

"İLK ETKİ KAZADA OLACAK"



Musa Ülken
Anadolu Sigorta
Genel Müdürü

Son dönemde dövizdeki hızlı yükselişin tüm sektörleri olduğu gibi sigortayı da etkileyeceği açık. İlk ve en önemli etki kaza branşında yaşanacak. Burada ağırlıklı olarak ithalata dayalı yedek parça fiyatlarının kur etkisine bağlı olarak artması, hasar maliyetlerinin yükselmesine neden olacaktır. Bununla birlikte hasara konu poliçelerin büyük kısmı geçmiş dönemde yazıldı. Bu yüzden dönem sonuna kadar kur artışındaki negatif etkiyi aynı hızla primlere yansıtacak mümkün olmayacaktır. Bu etki şirket bilançolarına da hasar kalemlerinde artış olarak yansımaya geçecektir. Döviz cinsinden düzenlenen poliçelerde ise prim artışı otomatik olarak devreye girecektir. Ancak bunun etkisinin de orta ve uzun vadede hissedilebilir olacağı düşünülüyor. Önemli bir gider kalemi olan reasürans ödemeleri ve yapılan anlaşmanın niteliğine göre şirket fonları içerisinde döviz veya dövizde endeksli bonoların ne oranda yer aldığı da sigorta şirketlerinin gelir gider dengesini etkileyecek faktörler olarak karşımıza çıkacaktır. Orta ve uzun vadede denge sağlanamazsa sigorta primlerinin bu değişimlerden etkilenme olasılığı elbette mevcut. Tüketicilere buradaki tavsiyemiz, bütçeleri doğrultusunda teminat ve içerikleri ihtiyaç ve risklerini karşılayan ürünleri tercih etmeleri olacaktır. Bir de tabii mal bedeli döviz cinsinden olan poliçesi olan sigortalıların eksik sigorta uygulamasına karşı teminat bedellerini gözden geçirmeleri de hatırlatılması gereken bir diğer husus.

"TRAFİKTE PRIMLER ARTACAK"



Uğur Gülen
Aksigorta Genel Müdürü

Sektörde toplam prim üretiminin yüzde 52'sini kasko ve trafik sigortasının dahil olduğu oto branşı oluşturuyor. Rakamsal olarak ifade etmek gerekirse, toplam 20 milyar liralık sigorta prim üretiminin 10 milyar lirası oto sigortalılarından geliyor. Oto sigortalılarında da hasar oranı yüzde 70-75'lerde. Sektör 7.5-8 milyar TL'lik oto hasarı ödüyor. Bu hasarların çoğu maddi. Maddi hasarların yüzde 65'lik kısmı da yedek parça maliyetlerinden kaynaklanıyor. Yedek parçanın büyük bir kısmı ise ithal ediliyor. Yaklaşık 5 milyar TL'lik yedek parça hasar maliyeti, yüzde 20 kur artışıyla 1 milyar TL'lik ek maliyet yaratıyor. Bu maliyet artışı nedeniyle trafik sigortalılarında prim artışı olacağını söylemek yanlış olmayacaktır.

“ETKİSİ ÇOK YÖNLÜ OLACAK”



Ali Erlat / Axa Sigorta İcra Kurulu Üyesi

Dövizde yaşanan artışlar, sigortacılar açısından doğrudan ve

dolaylı olarak önemli ölçüde maliyete etki ediyor. Sorun özellikle kasko ve trafik maddi hasarlarında parça, boya, işçilik maliyetlerinde karşımıza çıkıyor. Daha önce düzenlenmiş kasko poliçelerinde bu tür maliyet artış faktörleri fiyata ve prime yansıtılmadığı için yetersiz primle yaşayan birçok poliçe var. Bunlar için sigortacıların geri dönüş şansı olmadığına göre, yeni düzenlenecek poliçeler kendi dönemlerine yansması gereken fiyat artışının yanı sıra yaşayan poliçelerin eksikliğini de kapatacak bir ek fiyat artışı ihtiyacını duyacaktır. Ayrıca, yeni dönemde daha az araç satışı beklendiğinden şirketler yeni iş üretmekte sıkıntı çekebilecek. Bu yüzden kasko yenilemelerinde de azalma beklenebilir. Son yıllarda giderek önem kazanan trafik sigortalarına bağlı bedeni hasarlar açısından döviz fiyatlarının enflasyon ve faiz tarafında yaratacağı değişiklikler önemli sonuçlar doğurabilir. Hem tazminat hesabına esas teşkil edecek parametreler hem de davalarda uygulanacak faiz yönünden bedeni hasarlarda orta vadede yukarı doğru bir tırmanış muhtemel gözüküyor.

Kısacası sigortacılar, kurlardaki artışın yedek parça maliyetlerine yüzde 10-15 etki edeceğini, bu artışların primlere de yansıtacağını öngörüyor.

Bedeller gözden geçirilecek

Son yıllarda giderek önem kazanan trafik sigortalarına bağlı bedeni hasarlar açısından döviz kurlarının enflasyon ve faiz tarafında yaratacağı



Toplam 20 milyar liralık sigorta prim üretiminin 10 milyar lirası oto sigortalardan geliyor. Oto sigortalarında da hasar oranı yüzde 70-75'lerde. Sektör 7.5-8 milyar TL'lik oto hasarı ödüyor.

değişiklikler önemli sonuçlar doğurabilir. Hem tazminat hesabına esas teşkil edecek parametreler hem de davalarda uygulanacak faiz yönünden bedeni hasarlarda orta vadede yukarı doğru bir tırmanış olması muhtemel gözüküyor. Peki kurlardaki artıştan sadece oto sigortaları mı etkilenecek? Ali Erlat, diğer branşlarda da özellikle yangında TL bazında düzenlenmiş poliçeler açısın-

dan eksik sigorta riskinin sözü konusu olduğuna dikkat çekiyor. Erlat, “Bundan kaçınmak için hem sigortalıların hem de sigortacıların sigorta bedellerini gözden geçirmeleri, hatta enflasyon koruma klotzlarındaki oranları tekrar değerlendirmeleri gerekecek” diyor.

1 milyar TL ek maliyet
Sigorta sektöründe toplam

“TÜKETİCİYE ETKİSİ SINIRLI OLUR”



Hasan Altaner
Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Sektörün kur artışından en çok etkileneceği alanın oto sigortaları olduğunu söyleyebiliriz. Esasen bugünkü seviyesinde olmasa da yedek parça maliyetlerinde bir artış zaten kur artışından bağımsız olarak da bekleniyordu. Kurlarda özellikle yılın hemen başında yaşanan artış, kaçınılmaz olarak hasar onarım maliyetlerini de artırdı. Ancak işçilik üzerindeki etkisi daha düşük olduğu için hasar maliyetlerindeki ortalama artışın kur oranının bir iki puan altında gerçekleşmesi öngörülüyor. Döviz kurlarındaki olası gevşemeye bağlı olarak yedek parça maliyetlerinin kasko teknik sonuçları üzerindeki etkisinin birkaç ay sonra daha da belirginleşeceği düşünülüyor. Böyle durumlarda tüketiciye hiç yansıtılmadan geçişin sağlanabileceğini söylemek doğru olmaz. Ancak artışlar hiçbir zaman birebir de yansıtılmaz. Mutlaka maliyet artış oranının altında yansıtılır.

prim üretiminin yüzde 52'sinin kasko ve trafik sigortasının dahil olduğu oto branşından sağlandığını ifade eden Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, rakamlarla mevcut durumu ve beklentilerini şöyle özetliyor:

“Rakamsal olarak ifade etmek gerekirse toplam 20 milyar liralık sigorta prim üretiminin 10 milyar lirası oto sigortalardan geliyor. Oto sigortalarında da hasar oranı yüzde 70-75’lerde. Sektör 7.5-8 milyar TL’lik oto hasarı ödüyor. Bunların çoğu maddi hasarlar. Maddi hasarların yüzde 65’lik kısmı da yedek parça maliyetlerinden kaynaklanıyor. Yedek parçanın büyük bir kısmı ithal ediliyor.



Yaklaşık 5 milyar TL’lik yedek parça hasar maliyetinin yüzde 20 kur artışıyla 1 milyar TL’lik ek maliyet yarattığını söylemek mümkün. Bu maliyet artışı nedeniyle trafik sigortalarında prim artışı olacağını söylemek yanlış olmayacaktır.”

Tamire KDV etkisi

Aslında kur artışları yedek parça bedellerine çoktan yansımış durumda. Artan parça fiyatları üzerinden KDV tutarları da artıyor. Kurdaki artış etkisi yakın dönemde açılmış ancak henüz ödenmemiş hasarları da kapsıyor. Hasara konu poliçelerin büyük kısmı geçmiş dönemde yazılmış durumda. Bu yüzden, dönem sonuna kadar kur artışındaki negatif etkiyi aynı hızla primlere yansıtmak da mümkün değil.

Tüketiciye kademeli yansıyacak

Peki kur artışının tüketiciye yansımaları ne şekilde olacak? Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, “Böyle durumlarda tüketiciye hiç yansıtılmadan geçiş sağlanabilir demek doğru olmayacaktır” diyor. Ancak maliyet artışının hiçbir zaman birebir yansıtılmayacağını da belirten Altaner, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Maliyet artışları tüketiciye mutlaka maliyet artış oranının altında yansıtılır. Diğer taraftan



sigorta, maliyetinin satıştan sonra oluşması nedeniyle çok farklı bir üründür ve dolayısıyla fiyat matema-tiği de farklıdır. İstatistiki sonuçların kullanılmasının yanı sıra doğru kur ve enflasyon tahminlerinin yapılma-sı da gerekir. Burada önemli olan kurların hangi seviyede istikrar yakalayacağı ve satın alma maliyetle-rine ne kadar yansıyacağını doğru olarak belirlenmesidir. Bu nedenle fiyatlara yansımalar da kademeli olarak gerçekleşecektir.”

Portföy kaçışları olabilir

Orta vadede bu durum fiyatlara yansıtılacak gibi görünse de geçen yıl yürürlüğe giren yeni kasko genel şartları tüketicileri rahatlatmış. Çünkü kaskoda eksik sigorta uygulaması kaldırıldı. Yani daha önce olduğu gibi, kurdaki artışı araç bedeline yansıtmak için sigortalının zeyilname yaptırması ve bununla ilgili ek prim ödemesi durumu ortadan kalktı. Eureka Sigorta Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörü Noyan Güvenç, bu durumun özellikle döviz cinsinden varlık yükümlülük oranı sınırda olan şirketleri etkileyeceğini düşünüyor. Gönenç'e göre ithal yedek parça fiyatlarında TL cinsinden ortaya çıkan artışın otomobil hasarlarına yansıması primlerle telafi etmek daha da zorlaşacak. Güvenç, “Bu da hasar prim dengesini sağlamak isteyen şirketlerin primlerde ciddi artış yapmalarını beraberinde getirir. Sonuç olarak bir yandan prim artışıyla hasar prim dengesi sağlanmaya çalışılırken, diğer yandan portföy kaçışına da engel olmak gerekecek” diyor.

Sağlıkta da fatura kabarmak

Kurlardaki artış kaçınılmaz olarak diğer alanlarda da etkili olacak. Türkiye’de sağlık alanına yapılan yatırımların çoğu yurtdışına bağlı. Dolayısıyla kurlardaki artışın teşhis

“MALİYETLER ÖNGÖRÜLENİN ÖTESİNDE ARTACAK”



Noyan Güvenç / Eureka Sigorta Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörü

Kur artışlarının primlere yansıması, sigorta sektörünün büyümesi ve kârlılığı üzerinde de etkili oluyor. Örneğin, ithal hammadde kullanan küçük ve orta ölçekli işletmeler, kur artışından doğan farkı satışlarına yansıtamayacak. Bu yüzden pek çok işletmenin ekonomik sıkıntılarla karşılaşacağını tahmin ediyoruz. Bu ekonomik sıkıntılar öncelikle sigorta poliçelerinden tasarruf etmelerine, daha düşük teminatlar ve daha dar kapsamlı poliçeler tercih etmelerine, hatta sigorta yaptırmama tercihinin gitmelerine neden olabilir.

Hasar penceresinden baktığımızda da ithal yedek parçalar ile otomobil, makine, teçhizat, elektronik ekipman gibi kıymetlerin sıfır ve ikinci el değerlerindeki kur artışları sebebiyle değişimlerin sigorta şirketlerine öngörülenin ötesinde bir maliyet artışı olarak yansıyacağı açıktır. Buna mukabil, mevcut poliçelere yansıtılamayacak maliyet artışı etkilerinin mali gelirler tarafından kompanse edilemeyecek kısmı için sigortacıların yeni teminatlar için prim, muafiyet ve koasürans ayarlamalarını gözden geçirmeleri beklenebilir.

Kurdaki artışı araç bedeline yansıtmak için sigortalının zeyilname yaptırması ve bununla ilgili ek prim ödemesi durumu ortadan kalktı. Kur veya enflasyon kaynaklı araç bedel artışlarında, sigorta şirketi her halükarda eksik sigorta uygulaması yapmaksızın kısmi hasarları veya tam hasar halinde aracın hasar tarihindeki cari piyasa değerini ödemekle yükümlü.

ve tedavi hizmetlerinin maliyetlerinde artışa neden olması bekleniyor. Sigorta şirketlerinin hastanelere ödediği tazminatın ve faturala-rın yüzde 40 civarındaki bölümünü tamamen dövize bağlı sarf giderlerin (enjektör, eldiven, ameliyathane giderleri ve masrafları vs) oluşturduğunu hatırlatan Güvenç, bu konuda şunları söylüyor: “Bu kalemlerde bir artış olması halinde fark günlük olarak kontratlarımıza ve faturaları-mıza yansıtılıyor. Maliyetlerde hesap edilemeyen artışa neden olan bu durum sektörün yıllık zararını yükseltiyor. Ayrıca tazminat olarak ödenen miktar artacağı için dönem sonunda yenilenen poliçelerdeki prim miktarı da artıyor. Sonuç olarak döviz artışı poliçe fiyatlarının yükselmesine ve pazarın büyümesinin yavaşla-masına neden oluyor.”

Sigortalı daha dikkatli davranacak

Sonuçta, kur artışının yarattığı ekonomik dalgalanmalardan tüketicilerin etkilenmemesi zor gözüküyor. Ancak sigorta

sektörü özelinde değerlendirdi-ğimizde, TL bazında poliçe yaptıran sigortalıların değerle-rinde dövize bağlı paralel artışlar olmuştusa eksik sigortaya maruz kalmamak için sigorta bedellerini kontrol edip güncellemeleri öneriliyor. Noyan Güvenç, yeni ikame bedeli esasına göre tanzim edilen makine kırılması poliçeleri için özellikle bu konuya dikkat edilmesini tavsiye ediyor. Güvenç, “Sektördeki serbest rekabet koşullarında ayakta kalmak isteyen şirketler, iyi müşteriye ödüllendirirken kötü müşteriye ek prim uygulamak zorunda kalacak. Prim artışları, portföy kaçışının yanı sıra sigortalıların tamamen sektör dışına çıkmaları riskini de doğuracak-tır. Buna çözüm olarak şirketler riski daha düşük olan muafi-yetli ve daha ucuz poliçe tasarımına geçecektir. Bunun sonucunda müşteriler de sigorta yaptırırken sadece fiyata değil artık poliçeyle sunulan hizmetin kalitesine de bakacak; araç kullanırken daha dikkatli olmaya gayret edeceklerdir” diyor.

SAATLERİNİZİ AYARLAYIN MİLPLUS'LA ÇOK UCUZA UÇACAKSINIZ

ALİŞVERİŞTEN
ANLAYAN
**cömert
kart**



NEW YORK

499 TL
Worldpuan'a
tüm dünya
gidiş-dönüş
uçak bileti



PARİS

199 TL
Worldpuan'a
Avrupa
gidiş-dönüş
uçak bileti



ANTALYA

99 TL
Worldpuan'a
yurtiçi
gidiş-dönüş
uçak bileti



Detaylı bilgi ve kampanya şartları için: www.vakifkart.com.tr'yi ziyaret ediniz.

444 0 724 | vakifkart.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

Kasko primini yüzde 60 düşürmenin formülü

İster yüzde 10 veya 20, isterseniz 500 veya 1.000 TL... Hasarın belli bir oran ya da tutarını ödeme taahhüdünde bulunarak kasko primini yüzde 60'a kadar azaltabilirsiniz. Hasarsızlık ve diğer indirimlerinizi de kullanabilirsiniz...

Sigortanın faydaları tartışılmaz. Hele de zorunlu sigortaların faydası hiç tartışılmaz. Zorunlu sigortalar, beklenmedik risklere karşı o riski taşıyan herkesten yani sigorta yaptıranlardan toplanan primlerle oluşan havuz sayesinde bir güvence oluşturur. Zorunlu sorumluluk sigortalarıysa bizim sorumluluğumuzda olan eylemlerin üçüncü kişilere verdiği zararları karşılar.

Zorunlu sorumluluk sigortalının en popüler şüphesiz trafik sigortası. Trafik sigortası, trafikte aracımızla üçüncü şahıslara verdiğimiz zararları teminat altına alır. Peki ya kendi araçlarımıza verdiğimiz hasarlar?

İstanbul başta olmak üzere büyük şehirlerdeki yoğun araç trafiğini düşündüğünüzde, kaskonun da trafik sigortası kadar önemli olduğu bir gerçek. On binlerce, yüz binlerce aracın trafiğe çıktığını düşünecek olursak her an



maddi hasarlı bir kazayla karşılaşma olasılığımız oldukça yüksek.

Bu riskleri görenler de doğal olarak "gönüllü-zorunlu" diye tanımlayabileceğimiz kasko sigortasını yaptırıyoruz. Ancak toplumun gelir düzeyi daha düşük kesimlerine baktığımızda kasko poliçelerinde ekonomik şartlara bağlı azalma olduğu görülüyor. Her 100 araçtan sadece 30'unun kasko sigortası var. Peki ekonomik nedenlerle kasko sigortası yaptırmayanların primlerini azaltması mümkün mü?

Aslında kasko primlerini belirleyen birçok faktör söz konusu. Örneğin, en az beş yıllık sürücü belgesi sahipleri için uygulanan ehliyet indirimi, araçta alarm varsa alarm indirimi, aracı sürekli aynı kişi kullanıyorsa sürücü belirleme indirimi, kadın sürücü indirimi, sürücünün yaşına göre uygulanabilen indirimler gibi... Hatta aracın rengine göre bile indirim uygulayan şirketler var. Bu indirimler bir araya geldiğinde ortaya ciddi bir tutar çıkıyor. Tüm bunlara ilave olarak bir indirim kalemi daha var ki kasko primini neredeyse yarıya düşürüyor: Muafiyet İndirimi...

Muafiyet indirimi nedir?

Muafiyet indirimi, bir hasar esnasında oluşan maddi tutarın belirli bir oranına kadar olan kısmının sigortalı tarafından karşılanması anlamına geliyor. Sigorta bedelinin yüzde 10 veya 20 gibi oranlarda uygulandığı gibi 500, 1.000 TL gibi tutarlar da muafiyet olarak belirlenebiliyor. Söz konusu tutarlar tamamen sigortalı ile acentesinin yapacağı değerlendirme- lere göre tespit ediliyor.

Muafiyetin iki farklı faydası bulunuyor. İlki, doğrudan sigorta primini düşürüyor. İkincisi ise eğer yüksek oranda hasarsızlık indirimi- ne sahipseniz ve bunu ufak tefek kazalardan dolayı kaybetmek istemiyorsanız hasarsızlık indirimi- nizi korumanıza yardımcı oluyor.

"Hasarsızlık koruma teminatı da avantajlı bir alternatif"

Ayhan Arslan

Axa Sigorta Hasar Lojistik Müdürü

Kasko sigortalarında genelde hasar bedeli veya sigorta bedeli üzerinden olmak üzere iki çeşit muafiyet uygulanıyor. Ancak sigortalıyla karşılıklı mutabakat sağlanarak muafiyet çeşitlendirilebiliyor. Genel muafiyet uygulamaları dışında poliçelerde hasar uygulamalarının belirtildiği kizlarla muafiyetler yaygın olarak kullanılabiliyor. Örneğin, cam hasarlarında anlaşmalı cam servisleri dışında bir servisin kullanılması durumunda hasarın belli bir kısmının kesilmesiyle ilgili muafiyet bulunuyor. Şirketimizce uygulanmamakla beraber, bu muafiyet tipi sektörde oldukça yaygın olarak karşımıza çıkıyor. Nisan 2013 itibarıyla kasko sigorta genel şartları değişti. Artık sigortalılar poliçe alırken araçlarının hangi serviste tamir edileceğini ve tamiratlarda hangi parçanın kullanılacağını önceden bilebiliyor. Bu da uygulamada tercihlere göre farklı poliçe tercihlerini gündeme getirdi. Axa Sigorta olarak biz de yetkili servislerde 'mavi', özel servislerde ise 'lacivert' olmak üzere iki farklı poliçe geliştirdik. İki ürünümüz de tamirat- larda orijinal parça kullanılmasını sağlıyor. Lacivert poliçelerimiz- de belirlediğimiz servis ağının dışına çıkılması durumun- da yüzde 20 kesinti yapılıyor. Sigorta şirketine göre değişebilen muafiyet oran ya da tutarı arz-talep dengesine göre belirleniyor. Prim

tutarı tarifeye göre uygulanıyor. Marka, tip, yaş ve hasarsızlık durumuna göre katsayı belirleniyor. Genel muafiyetli poliçelerin sektörde yüksek paya ulaştığı söylene- mez. Örneğin Axa Sigorta'da muafiyetli poliçelerin oranı yüzde 2 civarında. Kasko sigortalarında genel kabul görmüş en yük- sek indirim oranı yüzde 60'tır. Hasarsızlık ile muafiyet indirimleri primi asgariye indirmek için birlikte kullanılabiliyor. Sigortalının hak etmiş olduğu hasarsızlık indirimi, hangi poliçeyi seçerse seçsin geçerliliğini koruyor.

Sigortalılar isterlerse muafiyet seçeneğini kullanabilir. Ancak sektörümüzde son yıllarda küçük hasarlar için uygulanan alternatif çözümler, sigortalılara muafiyetli poliçeyi tercih etmeden de bu tip hasarları tamir ettirme olanağı sağlıyor. Hasarsızlık koruma teminatını, poliçe yılı boyunca hasar yapmayan sigortalıların bir sonraki yıl poliçe fiyatı üzerinden aldıkları indirim olarak özetleyebiliriz. Hasar alınmadan geçen her yıl, bir önceki yılın indirim oranına ekleniyor. Böylece sigortalılar yüzde 60'lara varan indirimlere hak kazanabiliyor. Kaza yapmayan ve sigorta şirketine maliyet oluşturmamayan sigortalıların bu şekilde sistemden çıkmadan düşük primlerle

poliçelerine devam etmesi mümkün. Uygulamada sig- orta şirketlerine göre değişse de hasarsızlık indirimi yüzde 60 ulaşan sigortalı o yıl içinde hasar yaparsa bir sonraki yılın indirimi hemen sıfıra indirilmeyip bir alt kademeye düşürülüyor. Böylece o kadar hasarsız geçen yılın ardından tek bir hasarla sıfırlanma engellenmiş oluyor.



Ayhan Arslan

Örneğin, normal şartlarda 3 bin TL kasko primi çıkan bir araç için yüzde 60 oranında hasarsızlık indirimi uygulandı- ğında ödenecek prim 1.200 TL'ye kadar düşüyor. Bir başka deyişle 1.800 liralık tutar cebinizde kalıyor.

Diyeelim ki aracınızda 400 TL'lik bir hasar oldu ve 500 TL ye kadarda muafiyetiniz var. Bu durumda 400 TL hasar tutarını cebinizden ödüyorsunuz. Ancak hasarsızlık indiriminiz olan 1.800 TL'lik avantajınızı kaybetmiyorsunuz. İki indirim



aynı anda uygulanabiliyor. Böylece kasko primimizdeki avantajımız daha da artıyor. Muafiyetin sağladığı fiyat avantajının özellikle filo kiralayan şirketlerin tercih ettiği göze çarpıyor. Muafiyet uygulamasını sadece müşteriler değil müşterileri ilgili frekans ya da zarar kaygısı olan sigorta şirketleri de istiyor. Malum son günlerde kiralık otomobil pratiği çok fazla olduğu için bazı sigortacılar bu tip filo müşterilerinden bu tür muafiyetler talep edebiliyor.

Kullanma oranı yüzde 10

Muafiyet oranı veya muafiyet tutarının nasıl belirlendiğine gelince... Bu konu sigorta alan ile satan arasındaki ilişkiye göre değişiyor. Muafiyet tutarı ile prim karşılıklarında bir noktada buluşularak belirleniyor. Kasko primleri araçların markası, yaşı, geçmiş hasarları gözetilerek belirlendiği için muafiyet yüksel-

Tüm faydalarına rağmen kasko yaptırımların sadece yaklaşık yüzde 10'unun muafiyet indirimlerinden faydalandığı görülüyor.

dikçe prim de düşüyor. Ancak tüm bu faydalarına rağmen kasko yaptırımların sadece yaklaşık yüzde 10'unun bu tür muafiyet indirimlerinden faydalandığı görülüyor. Hasarsızlık indirimiyle muafiyet uygulaması primi asgariye indirmek için birlikte kullanılabilir. Zaten muafiyetli olsun olmasın hasarsızlık indirimi tüm kasko poliçelerin-

de otomatik olarak veriliyor. Özellikle yüksek hasarsızlık indirimine ulaşmış sigortalılar, küçük hasarlarla bu avantajlarını kaybetmek istemeyebiliyor. Bu yüzden de belirlenecek primde hem mevcut hasarsızlık hem de muafiyet indiriminden faydalanmayı tercih ediyorlar. Yüksek bir hasar olduğunda da hasarlarını muafiyet düşülmüş haliyle alıyorlar.



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.

Onun hayatı senaryo

Bir yarışmayla kaderi değişti. Yeşilçam'a yıllarını verdi; "Senede Bir Gün"ün 'Nazlı'sı' olarak gönüllere taht kurdu. Hanım Ağa, Sümbül Karadağ, Yurdanur, Kösem Sultan rolleriyle hafızalara kazındı. Şu sıralar ise gerçekten beğeneceği bir senaryo bekliyor...

Bugüne kadar 70'in üzerinde filmde oynayan Selda Alkor, sanatçı kimliğinin yanı sıra bir dönemin Manisa emniyet amiri ve "Azılı katil Hrisantos'u öldüren komiser" diye tarihe geçen Muharrem Alkor'un kızı olarak tanınıyor. Babasının tayini nedeniyle Konya'da doğan

Alkor'un Mevlana sevgisi bambaşka. Annesi, Konya'ya taşındıkları gün rüyasında Mevlana'yı görmüş. Ünlü oyuncu, "Annem doğurganlık yaşı geçmesine rağmen bana hamile kalmış. Dünyaya gelişimde Mevlana'nın adının geçmesi benim için çok özel. Ben insanları, hayatı sever, her şeyi

bir lütuf olarak görürüm” diyor.

Sadece onu pek aramayan eski dostlarına, yapımcılara ve kötü senaryolara sitem ediyor Selda Alkor. Türkiye’ye, yabancı ülkelere dizileri sevdirmiş bir sanatçı olarak, son yıllarda dizilerde, filmlerde hep aynı isimlerin oynamasından, hep aynı konunun işlenmesinden üzüntü duyuyor. Bunu da “Sektöre el konulmuş vaziyette” sözleriyle ifade ediyor. Oysa özgün senaryoların, ustaların, farklı sanatçıların sinemaya, ekrana büyük bir renk, zevk getireceğinden adı gibi emin. Bir de özel sağlık sigortasına verdiği önemi öyle bir keyifle dile getiriyor ki sormayın...

Evet, Selda Alkor anlatmaya başladığında insanı cezbeden ve hayran bırakan güzelliğinin ve ışığının etkilememesi mümkün değil. İnsanı ne kadar sevdiği ise samimiyeti ve mütevazılığından belli. Şimdi biz susalım ve Selda Alkor başlasın konuşmaya...

Şu sıralar nelerle uğraşıyorsunuz?

Vakit buldukça puzzle yapıyorum. Sinema ve dizilere bakıyorum, “ne yapıyoruz” diye. Sinema galalarına davetiyeler geliyor ama “Ya filmi beğenmezsem ya da oyunculugu hakkında bir şey söyleme ihtiyacı hissedersen” diye katılmıyorum. Çünkü ben abuk sabuk bir şekilde “Ay çok beğendim, çok güzeldi” diyemem! Veriyorum paramı, gidiyorum; hem onlara faydam dokunuyor hem de ben rahat ediyorum. Mevlana felsefesini benimsemiş bir insanım. Bütün işim insan ve canlılarla. Oturup da o muhteşem felsefeyi hatmetmedim ama insan benim için çok önemlidir.

Sinemayla nasıl tanıştınız, ailenizde başka oyuncu var mıydı?

Konya’da doğdum. Babam emniyet amiriydi. Babamın işi nedeniyle Konya’ya tayini çıkmış. Bir de abim ve ablam var ama onlar büyümüşler. Annem Konya’daki ilk gece rüyasında Mevlana’yı görmüş. “Mevlana’ya git sana bir iyiliği dokunacak” demişler. Taşınma telaşından gidememiş. İki gece sonra rüyasında Mevlana’nın türbesini görmüş. Hemen abimi ve ablamı da alıp ziyarete gitmiş. Daha sonra olması imkânsız bir şey olmuş ve bana hamile olduğunu öğrenmiş. Annem beni aldirmek istemiş ama sonra vazgeçmiş. (Gülerek) Neredeyse bir Selda Alkor’a kavuşamayacaktınız yani. İşin ilginç tarafı annemin doğum sancısı tutmuş ve ebe aramaya başlamışlar. Ama sinemada olduğunu öğrenmişler. Anneme doğum yaptırmak için ebeyi sinemadan alıp getirmişler. Ben tesadüflere çok inanırım. O zamandan benim oyuncu olacağım belliymiş. İlkokul beşinci sınıfta ilk oynadığım oyun “Çiçekçi Kız”dı. Yıllar sonra sinemaya girdiğimde yine “Çiçekçi Kız”ı oynadım. Bu da bir tesadüftür benim için.

Daha sonra babamın Manisa’ya tayini çıktı, ben 5-6 yaşlarındaydım. O zamanlar babamla ilgili bir film yapıldı. Filmde babam, 20’li yaşlarda genç bir polis. İstanbul ise İngilizler, Fransızlar tarafından işgal altında. O zaman İstanbul’da adı Hrisantos olan bir katil var ve içinde polislerin de olduğu 23 kişiyi öldürüyor.



Fakat ölenlerin hepsi Türk polisi olduğu için kimse ilgilenmiyor. Kurtuluş'un adı o yıllarda Tatavla; babam ve arkadaşı Cafer Tayyar semtteki karakola gidiyor ve "Biz bu katilin peşine düşmek istiyoruz" diyorlar. Komiser "Oğlum size yazık günah, daha çok gençsiniz. Kaç polis öldürdü, sizi de öldürür" diye uyarıyor. Babam ve arkadaşı ise "Ne yapalım onlar öldü, biz de ölürüz" şeklinde cevap verince komiserin son sözü "Peki, siz arandınız, düşün peşine" oluyor. Babam ve arkadaşı Cafer Tayyar, katil Hrisantos'un peşine düşmüş ve bulup öldürmüş. Daha sonra bir takım spekülasyonlar olmuş, "Hrisantos'u sen öldürdün, ben öldürdüm" diye. Bunun üzerine babam bir kitap yazdı. Osman Seden ise kalktı "İstanbul Kan Ağlarken" diye bir film yapmak istedi ancak babamdan hakları devralması gerekiyordu ancak para vermemek için filmin adını değiştirdi. Sonrasında anlaştılar ve "İstanbul Kan Ağlarken" filmini çektiler. Filmin birinci jeneriğinin başında "Muharrem Alkor halen Manisa Emniyeti'nde görev yapmaktadır" diye ismini yazdılar. Aradan yıllar geçti; 11 yaşında babamı, 15 yaşındayken de annemi kaybettim. Sonra abimle İstanbul'a, ablamın yanına geldik. Alt katındaki daireyi tuttuk ve orada abimle birlikte yaşamaya başladık. Ben bu arada akademiye girmek için hazırlanıyordum. Ancak Ses mecmuasının yapmış olduğu seçmeler vardı, tesadüfen oraya resmimi gönderdim ama kazanabileceğimi hiç umut etmiyordum. Derken aradılar ve kazandığımı söylediler. Ses'in o zamanlar yazı işleri müdürü olan Çetin Emeç'le konuştum, ama o beni ikna etti. Ve böylece sinema hayatına atılmış oldum. Birinci ayda daha "Cumartesi Senin Pazar Benim" diye bir filmle başladım. Dördüncü, beşinci filminden sonra ise beni bütün Türkiye tanıdı. Çok başarılıymışım demek ki... Arkasından "Güneşe Giden Yolu" yaptık, çok büyük bir şanslı. Orada Ayhan Işık'la

oynadım. Onun arkasından 70 tane daha film çevirdim. Sonrasında dizilerde de oynamaya başladım. Diziler sanat hayatımın dönüm noktasıdır. Bütün arkadaşlarım sinema hayatını kapattığı bir anda ben pat diye "Kartallar Yüksek Uçar'da" rol aldım. "Kartallar Yüksek Uçar" o zaman 35-40 dakika oynuyordu ve seyirci bir sonraki haftayı iple çekiyordu. Şimdikilere bakıyorum bazen 90 dakikayı bile geçiyor. Bu beni öldürüyor.

Yeni dizileri nasıl buluyorsunuz?

Diziler sürekli yayından kalkıyor; hangisi iyi hangisi kötü, açıkçası kararsız kalıyorum. Çünkü bakıyorum çok güzel dediğim dizi patır patır dökülüyor ve hemen final yapıyor. Genelde hep dışarıdan formatlanmış diziler oynuyor.

Pek özgün senaryo kalmadı. Nasıl olsun ki? Bir haftalık film için özgün bir senaryo yazabilirsiniz ama çok tutulan, çok sevilen, yüzlerce bölüm devam eden bir diziye ne yazacaksınız? Bir yerde tikanır kalırsınız. O yüzden dışarıda çok tutulmuş, fevkalade reytingler almış, dünya pazarına satılmış bazı senaryoları, projeleri getirip Türkiye'de oynatıyorlar. Son zamanlarda ise Kore dizileri var. Kore dizilerinin hikâyelerini bize daha yakın buluyorum. "Aşk, Ekmek ve Hayaller" diye bir dizi var. Hatta benim çok sevdiğim biri de burada oynuyor: Nihal Menzil. Hikâyesi bize çok uygun bir dizi. Bunun dışında alışkanlık haline gelmiş bir "Muhteşem Yüzyıl" dizimiz var. Artık tarihi solladık ama Halit Ergenç'e bayılıyorum, çünkü gerçek bir Kanuni seyredivormuş gibi oluyorum. Bu rol ona çok oturdu. Özellikle de son zamanlarda müthiş oldu.

Halit Ergenç'i zaten çok severim. Daha önce de birkaç projede birlikte çalıştık. Bir de Tolga Çevik'in "Arkadaşım Hoş

Oynadığı film ve dizilerle gönüllere taht kuran Selda Alkor ile Etiler Nispetiye'deki evinde söyleştik...





Geldin”ini kesinlikle kaçırmam. Tekrarlarını bile izlerim. Türkiye’de gerçekten çok iyi komedyenlerimiz var. Cem Yılmaz ve Ata Demirer gibi... İsimlerini anmadan geçemeyeceğim.

Özellikle dizilerde eskiye dönüş var, bunu neye bağlıyorsunuz?

Eski hikâyelere geri dönüş var ama eski oyunculara yok. Sadece giysilere ve hikâyelere bir geri dönüş var. Geçmişte dizilerde ya da filmlerde jön damı olan kişiler bugün o yeni neslin anneannesi ya da babaannesi olabilir; hikâyeler de bunun üzerine yazılabilir. Mesela “Hababam Sınıfı” herkes tarafından ne kadar sevildi ve tutuldu. Koskoca Tarık Akan, Kemal Sunal gibi isimler orada talebe rolünde oynuyordu. Bu fantastik bir şey tabii. Bugün bu kadar çok aşk temalı film ya da diziler yerine Türkiye’deki göçler ya da

geçmişte yaşanan hikâyeler işlenebilir. Mesela biz “Senede Bir Gün”ü çekmeye başladığımızda yer yerinden oynamıştı. Çünkü Bulgaristan’dan göç etmiş bir Türk ailesinin dramı anlatılıyordu. Aşk yok muydu? Hem de ne aşk vardı. Ancak bu tip hikâyeler artık yok. Bu kadar çok eşimizin dostumuzun işin içinde olduğu senaryolar televizyonlarda yayınlanıyor ama teklifler bize ulaşmıyor. Çünkü bize ulaşana kadar aracı ve mani olan birçok insan var. Sonuçta bu bir ticaret çünkü. Belki kendi oyuncularını bu projelere sokabilmek için sizi saf dışı bırakanlar oluyor. Diyelim ki yapımcı ya da yönetmen aracı kişiye “Selda Alkor’u bulun” diyor; aracı olan kişi de gidip yapımcıya “Yurtdışındaymış, ulaşamadık” veya “Rolü beğenmedi” ya da “Selda Hanım çok para istiyor, bu paraya oynayacak başka biri var” diyor. Anlayacağınız bütün bunlar benim bilğim dışında gelişiyor.

Önümüzdeki dönemde sizi yeni projelerde görebilecek miyiz?

Teklifler geliyor ara sıra. Şu an için belirgin bir şey yok ama belli olmaz. Zaten belli hikâyelere belli kişiler tarafından el konulmuş vaziyette. Bana gelen senaryoları ben beğenmiyorum. Beğendiğim senaryolar da bana gelmiyor. Bu da bende mesleğimi çok sevmemden kaynaklanan bir kırgınlık yaratıyor. Çok değer ve emek verdiğim, aramın çok iyi olduğu insanlar, bu piyasada bakıyorum kendileri vurup gittiler ama bir ‘merhaba’ demek için telefon bile açmıyorlar. Bu da beni çok rahatsız ediyor.

Sigortaya nasıl bakıyorsunuz, özel sigortalarınız var mı?

Özel sigortalarımız eşimden

dolayı var. Allianz Sigorta’dan yaptırдық. Çünkü Eşim Cihat İlkbaşaran, yıllarca Koç Otomotiv’de genel Müdürlük yaptı. Sinemadan biriyle evlenmedim. Cihat önce Asil Çelik’te işe başladı. Asil Çelik devlete satılınca Tekersan’a genel müdür oldu. Daha sonra Oltaş’ın genel müdürlüğünü yaptı, oradan da emekli oldu. Çok başarılı bir işadımıydı. Aynı zamanda çok iyi bir basketbolcuydu. Milli Takım’ın ilk beşindeydi. İTÜ ve Milli Takım kaptanlığı yaptı. Bu yüzden herkes bana “Senin eşin basketbolcuydu değil mi” diye sorar. Cihat aslında makine yüksek mühendisi ama en büyük başarısından biri de spor. Şimdi ise briç ve tenis oynuyor. Bir zamanlar çok güzel kayak yapardık. Tenis ve kayak benim çok eski yıllarda başladığım bir spordur. Sigortaya gelince, dediğim gibi özel sağlık sigortam var. Yüzde yüz kapsamlı. Bu anlamda çok rahat ediyorum. Allianz Sigorta’da ilk bireysel sigortaların başladığı tarihten itibaren bizim sigortalarımız var. Evimiz ve arabamız da sigortalı. Sigortayla ilgili bir anımı da anlatmak istiyorum. Evlendikten kısa bir süre sonra evimize hırsız girdi ve benim için maddi değil ama manevi değeri çok yüksek olan mücevherlerimi çaldı. Sigorta’dan kaybımızın bir kısmını aldık. Ancak dediğim gibi manevi değerleri çok önemliydi. Bazıları abimin, bazıları da kayınpederimin taktığı takılardı. Çok üzülmuştum.

Sigortacıların risk listesi yine değişti



Zeynep Turan
znptrn@gmail.com

Sigorta sektörüne yönelik beklentiler doğrultusunda her yıl yenilenen risk listesinin ilk sırasına iş sürekliliği oturdu. Sigorta şirketlerinin iş sürekliliğiyle ilgili kayıplarının, toplam kayıplarının yüzde 50 ila 70'ini oluşturduğu ve yıllık ortalama 26 milyar dolara mal olduğu hesaplanıyor...

Yeni yılla birlikte sigorta şirketleri için risk algısı yine ve yeniden değişti. Allianz tarafından sigorta şirketlerinin risk beklentilerinin listelendiği 2014 yılı raporuna göre, sigortacılar açısından frekansı artan düzenlemeler ve yükümlülükler risk algılarında ilk üçte bile yer almıyor. Yeni risk beklentileri artık iş süreçlerinde meydana gelebilecek bir aksaklık etrafında şekilleniyor. İş sürekliliğiyle ilgili beklentileri doğal afetler, yangın ve patlama gibi kazalar takip ediyor. Yasal düzenlemelerse kendine ancak dördüncü sırada yer bulabiliyor. Beşinci sırada şirketlerin pazar kayıpları riski, altıncı sırada ise şirketin imaj değeriyle ilgili kayıplar yer alıyor. Söz konusu risk listesi 26 kalemde oluşuyor. Burada hemen sorulması gereken soru ise iş sürekliliğiyle ilgili risk beklentilerinin neden 2014 yılında artmaya başladığı, bu artışa neyin sebep olduğu...

'Düzenlemelere uyum' mu dediniz?

Aslında yukarıdaki sorunun cevabı çok basit. Sigorta şirketleri için sürdürülebilirlik her geçen gün daha da zorlaşıyor. Bu zorluklar arasında, geçen yıl listede birinci sırada yer alan 'düzenlemelere uyum' en kolaylarından biri haline geldi. Artık sigorta şirketlerinin düşen kârlılık, Avrupa Birliği ortak sigorta piyasası gibi ortak pazarlardan dolayı düşen pazar payı, sürekli artan hasar maliyetleri ve bunlara rağmen artamayan primler, efektif olmayan müşteri risk analizleri ve riski karşılamayan primler gibi daha önemli gündem maddeleri var. Dolayısıyla regülatörlerden gelen taleplere uyum artık sigorta şirketlerini çok fazla düşündürmüyor. Sigorta şirketleri müşterilerine daha kolay ulaşabilmek ve onlardan gelen talepleri daha hızlı cevaplayabilmek adına iş süreçlerine daha çok yatırım yapıyor ve bu yatırım da beraberinde iş süreçlerinin devamlılığını sigorta şirketleri açısından daha önemli hale getiriyor. 2014'le beraber siber suçlar ve şirket içi veya dışı usulsüzlükler sigortacıların gündemindeki yeni riskler olarak dikkat çekiyor.

Önemli olan iş sürekliliği

Listenin ilk sırasındaki iş sürekliliği, hem çok geniş bir başlık hem de gelirler, kârlılık, şirket itibarı, şirketin pazar konumu ve payı gibi birçok değişkenden etkilenebiliyor. Araştırmalar, şirketlerin iş sürekliliğiyle ilgili kayıplarının, toplam kayıplarının yüzde 50 ila 70'ini oluşturduğunu ve yıllık ortalama 26 milyar dolara mal olduğunu gösteriyor. Şirketler iş sürekliliğiyle ilgili yaşadıkları bir sorun sonrasında kriz öncesi durumlarına dönmekte güçlük çekiyor veya tam anlamıyla toparlanamıyor.

İş sürekliliğiyle ilgili endişeler özellikle ABD, İngiltere, Almanya, Fransa, Avustralya ve Brezilya'da tavan yapmış durumda. İş sürekliliğinin sağlanması ise sadece sigorta değil bütün sektörlerdeki şirketlerin pek önem vermediği iş devamlılığı planlarının dizayn edilmesi ve düzenli olarak güncellenmesiyle mümkün. Uzmanlar bu

planların ayrıca, şirketin iç süreçlerinden biri olması gerektiğini ve şirketin bütün birimlerini kapsayacak şekilde genişletilmesi gerektiğini belirtiyor.

Fırtına maliyetleri yarıya indi

Doğal afetler, 2013'te 2012 yılı kadar maliyetli olmadığından listede ikinci sırada yer alıyor. 2012 yılında sigorta şirketlerine maliyeti 75 milyar dolar olan doğal afetler 2013 yılında çok can yakmadı ve toplam maliyeti 38 milyar dolarda kaldı. Fırtınalarıyla ünlü Amerika kıtası, 2013'ü görece sakin geçirdi. Atlantik fırtına sezonunda sadece iki fırtına yaşandı. Böylece kıta, 1982'den bu yana en fırtınasız sezonunu geçirdi.

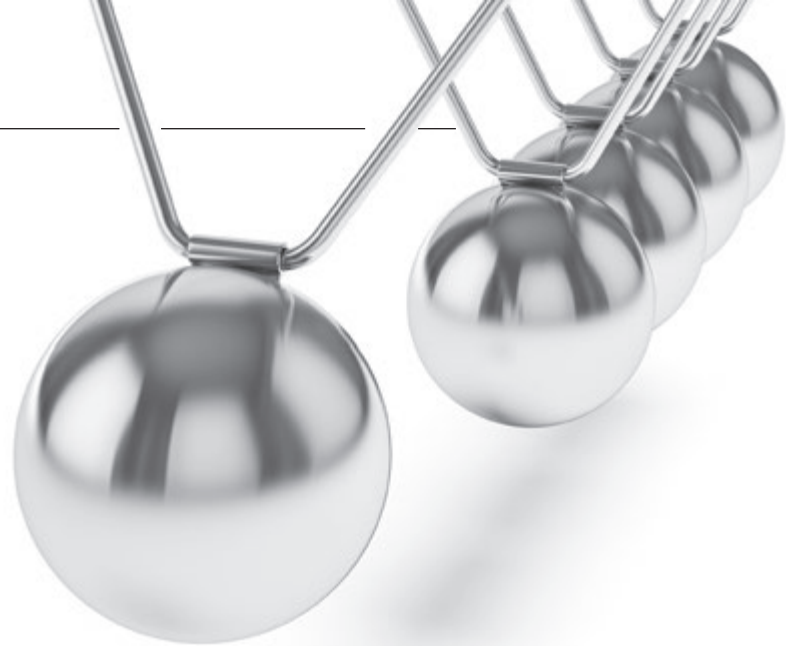
Yine 2013 yılında Filipinler'de yaşanan Haiyan tayfunu ise değişken iklimsel aktivitelerin sonuçlarının ne kadar ciddi olabileceğini ve birbirini takip eden hasarların maliyetleri ne şekilde arttırabileceğini gösterdi.

Sigorta şirketleri doğal afetlere yıllık ortalama 70 milyar dolar ödüyor. Onarım harcamalarıyla birlikte toplam maliyet her geçen gün artıyor. 1980 yılında sadece 15 milyar dolar olan toplam maliyetler 2013 yılında ise ortalamanın çok üstünde gerçekleşti. Doğal afetlerle ilgili sigorta poliçe primleri ise ne yazık ki maliyetlerle doğru orantılı olarak artmıyor. Doğal afetlerle ilgili diğer önemli husus penetrasyon oranı. Özellikle gelişmekte olan veya az gelişmiş ülkelerde sigortalılık oranı çok düşük. Yanlış politikalar nedeniyle ortaya çıkan hasar devlet tarafından tazmin ediliyor. Bu da sigortalı olma avantajını ortadan kaldırıyor. Bu popülist destek politikaları, sigortalanma oranını düşürürken müşteri veya bölge riskini, dolayısıyla sigorta primlerini artırıyor.

Ruslar yangından daha çok korkuyor

Listede yer alan yangın ise özellikle Rusya'da (yüzde 57 civarında) ve Macaristan'da (yüzde 42 civarında)

Sigorta şirketleri doğal afetlere yıllık ortalama 70 milyar dolar ödüyor. Onarım harcamalarıyla birlikte toplam maliyet her geçen gün artıyor.



katılımcılar tarafından kayda değer risk olarak görülüyor. Yangının risk algısında ön plana çıkmasında çarpık kentleşme, nüfusun özellikle sanayi merkezleri civarına toplanması, devlet tarafından sigorta yaptırılmasının teşvik edilmemesi ve gelişen ülke pazarlarında kontrol edilemeyen ve yeterli güvenlik önlemlerin alınmadığı yapılaşma gibi faktörler rol oynuyor. Bu ortamda, tek bir yangın bile yeterli önlemler alınmadığından dolayı büyük boyutlara ve yüksek maliyetlere ulaşabiliyor.

Siber suçlar ve şirket içinde veya dışında gerçekleştirilen usulsüzlükler, risk algısında yeni maddeler. İnsan faktörünün olduğu her yerde karşımıza çıkabilecek olan bu riskler, sektörün genelinde görülen rekabet artışı, yükselen hedef baskısıyla ciddi bir hal alıyor. Sigorta şirketleri aslında bütün hayati sırlarını taşıyan bilgi teknolojilerine yeteri kadar yatırım yapamıyor ve rekabet için hayati olan müşteri bilgileri, ürün yapıları ve fiyatlama politikaları açık hedef haline gelebiliyor.

Riskler nasıl yer değiştirecek?

Sigorta şirketlerinin risk beklentilerinin gelişimine baktığımızda, liste başında yer alan maddelerin iki yılda bir değiştiğini söyleyebiliriz. Bir yıl listenin üst sıralarından yer alan bir risk, şirketlerin hızlı aksiyonlarıyla alt sıralara gerileyebiliyor. Bu durum, risklere hızla cevap verilebilmesi açısından olumlu. Ancak şirketlerin gündemlerini sürekli değiştiriyor. Örneğin, son listede birinci sırada yer alan iş devamlılığı riskinin 2015 yılında da gündemde kalabileceğini, ancak sonrasında gerileyeceğini söyleyebiliriz. Sigorta şirketlerinin 2015 yılı risk algısından beklentim, 2014'te kendine altıncı sırada yer bulan pazar payı kaybından dolayı ortaya çıkan şirket devamlılığı riski ve 11'inci sırada yer bulan pazar dalgalanmalarının yarattığı riskin üst sıralarda yer alacağı yönünde. Listede 21'inci sırada yer bulan Euro Bölgesi kaynaklı riskler ise bölge ülkelerinin performansına bağlı olarak yukarılara çıkabilir. Listede 17'nci sırada yer alan çevre kirliliği ve 23'üncü sırada yer alan iklimsel değişiklikler de 2015'te olmasa bile önümüzdeki beş yıllık süreçte şirket projeksiyonlarına katılması gereken maddeler olacak. Listenin demirbaşları olan doğal afet risklerinin ve sektörel düzenleme risklerinin, önümüzdeki yıllarda yine listenin üst sıralarında yer alacağını söyleyebiliriz. 

“2014 daha iyi bir yıl olacak”



Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı ve Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, sigorta sektörünün büyüme potansiyelinden memnun. Koçak, sigorta sektörü açısından 2013'ün 2012'ye göre oldukça iyi bir yıl olduğunu düşünüyor. 2014'ün de 2013'ten daha iyi geçeceğini öngörüyor. Koçak ile sektörün geçen yılını ve bu yıla ilişkin beklentilerini konuştuk...

TSB Başkanı Recep Koçak, 2013'teki olumlu tablonun 2014'te de süreceğini öngörüyor. Ancak Koçak, asıl hayat dışı prim üretiminde 63 milyar, hayat sigortasında 16 milyar, hayat ve BES fon büyüklüğünde ise 400 milyar TL olan 2023 yılı hedeflerine dikkat çekiyor...

2013 yılı sigorta sektörü açısından nasıl geçti?

Sektörün performansı oldukça olumlu bir seyir sergiledi. Deprem, kasırga gibi tüm piyasaları etkileyen büyük felaketler açısından değerlendirildiğimizde 2013'te, geçmiş yılların ortalamasının altında hasar ödendi. 2013, sigorta sektörünün kâr ettiği bir yıl olacak ve bunun olumlu etkileri 2014 içerisinde de kendini gösterecektir. Global piyasalardaki trende paralel olarak iç piyasada da veriler sektör oyuncularının yüzünü güldürecek nitelikte. 2012 yılının üçüncü çeyreği sonunda hayat dışı branşlarda 77 milyon TL'nin üzerinde zarar eden sektör, 2013 yılının üçüncü çeyreğini 600 milyon TL'nin üzerinde kârla kapatarak gelecek için umut verdi. 2012 yılının ilk 9 aylık döneminde 100 milyon TL'nin üzerinde zarar edilen kasko branşında, bu yılın aynı dönemde 500 milyon TL'nin üzerinde kâr edilmiş olması bu sonucun elde edilmesindeki en önemli etken. Ancak, sektör trafik sigortasında 580 milyon TL'nin üzerinde zarar etti. Böylece oto sigortalı toplamında da zarar yazılmış oldu. Bununla birlikte, sektörün zarar ettiği branşlar-

da genel bir toparlanma içerisinde olduğu gözleniyor.

Hayat branşında da tablo umut verici mi?

Hayat branşında, 2013'ün ilk 9 ayında toplam 342 milyon TL tutarında teknik kâr eden şirketler, 2012'nin aynı dönemindeki 183 milyon TL'yi neredeyse iki katına çıkardı. Ancak buna rağmen 2013'ün üçüncü çeyreği 146 milyon TL zararla kapatıldı. Bu zararın bireysel emeklilik mevzuatında yapılan değişikliklerle beraber emeklilik şirketlerinin gelir kalemlerini oluşturan kesintilerin düşmesinden kaynaklandığı görülüyor. 2013 yılının başında devlet katkısı uygulamasının yürürlüğe girmesiyle birlikte bireysel emeklilik sisteminde (BES) olumlu gelişmeler yaşandı; 2013'ün ilk 10 ayında 814 bin yeni katılımcı sisteme dahil oldu. Bu rakam, önceki yılın aynı dönemine göre iki katın üzerinde artışa işaret ediyor. Katkı payı açısından da benzer bir tablo oluştu. 2013 yılının ilk 10 aylık döneminde ödenen katkı payı, önceki yılın aynı dönemine göre 1.5 kattan fazla artarak 4.7 milyar TL'ye ulaştı. Bu büyümeye emeklilik şirketlerinin önümüz-

deki yıllarda yeniden kâra geçmesi beklenebilir. Bu bilgiler ışığında sektör, 2013 yılını yüzde 22 artışla 24 milyar TL civarında prim üretimiyle kapattı.

Artış oranları yüksek olsa da sigortalanma oranı hala düşük mü?

Toplanan primlerin gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) içindeki payına bakıldığında dünya ortalamalarının altında olduğu görülüyor. Birtakım aksiyonların alınmasıyla potansiyelin harekete geçirilebileceği ve sigorta sektörünün GSYH içindeki payının gelişmiş ülkeler seviyesine ulaşabileceği düşünülüyor. Ülkemizde bireylerin, sektörün ve kamu kurumlarının birlikte doğru adımlar atması durumunda dünyadaki gelişmiş ekonomilerin sigorta ve bireysel emeklilik sistemi büyüklüğüne ulaşılması mümkün. Bu doğrultuda 2023 yılında hayat dışı branşlarda 63 milyar, hayat sigortasında 16 milyar TL prim üretimine ulaşılması bekleniyor. Hayat ve bireysel emeklilik sisteminde toplanan fonların büyüklüğünün ise 400 milyar TL'ye ulaşacağı öngörülüyor.

2014 yılında sektöre doping yapacak yenilikler bekliyor musunuz?

Sigorta sektörü geçtiğimiz yıllarda genel olarak enflasyonun üstünde büyüme gösterdi. Sigorta sektörü geleneksel olarak yangın, nakliyat ve hayat branşında kâr, trafik branşında ise son 7 yıldır zarar ediyor. Birliğimiz özellikle oto sigortalarında sigorta şirketlerinin teknik sonuçlarının, hizmet kalitesinin ve sigortalı memnuniyetinin iyileştirilmesine yönelik projelere odaklandı. Trafik kazalarında sigortalıların poliçesini satın aldığı şirketten hasarını doğrudan tazmin edebileceği sistemin geliştirilmesi, destekten yoksun kalma tazminatının hesaplanması yönteminin standartlaştırılması ve sigorta teminatı kapsamındaki onarımlarda kullanılan yedek parça ve araç onarım

Hayat branşında, 2013'ün ilk 9 ayında toplam 342 milyon TL tutarında teknik kâr eden şirketler, 2012'nin aynı dönemindeki 183 milyon TL'yi neredeyse iki katına çıkardı. Ancak buna rağmen 2013'ün üçüncü çeyreği 146 milyon TL zararla kapatıldı.

servislerinin sertifikasyonu konularındaki analiz çalışmaları tamamlandı. 2014 yılında bu projelerin uygulanmaya başlaması sektördeki en önemli gelişme olacak. Özellikle oto branşında hizmet kalitesi ve sigortalı memnuniyetinde çok önemli iyileşmelerin sağlanması bekleniyor.

Hazine Müsteşarlığı tarafından yayınlanan özel sağlık sigortası yönetmeliğiyle getirilen yeni düzenlemelerin en önemlisi ise ömür boyu yenileme garantisiyle ilgili. Poliçede belirtilen koşulların yerine getirilmesi halinde ömür boyu yenileme garantisine hak kazanan sigortalı, ilk kez sigorta poliçesi satın aldığı dönemde geçerli olan teminat ve tarife koşullarıyla, varsa poliçede belirtilen yaşa kadar ya da ömür boyu aynı koşullarla poliçe sahibi olabilecek. Bu şartların sigorta

şirketi tarafından sigortalı aleyhine değiştirilemeyecek olmasının sektöre güveni perçinleyeceğine ve özel sağlık sigortasının yaygınlaşmasına katkı sağlayacağına inanıyoruz. Aynı yönetmelikte değinilen ve kamuoyunun merakla beklediği bir diğer husus da tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortası. Sigorta sektörün bu alanda daha kapsamlı düzenlemelere ihtiyaç duyuyor. Kamu kesiminden gelen sinyaller, genel sağlık sigortası teminat kapsamında daraltmaya gidileceğini ortaya koyuyor. Bunun yanı sıra anlaşmalı hastanelere ödenen fark ücretlerinin artırılması tamamlayıcı sağlık sigortasına ihtiyacı artırdı. Nitekim sektör bu alanda ilk ürünlerini piyasaya sürmeye başladı. Söz konusu ürünlerin yaygınlaşması için mevzuatta kapsamlı düzenleme-

"AZİMLİ ÇALIŞIN, SABIRLI OLUN, ÜMİDİNİZİ KAYBETMEYİN..."

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Recep Koçak, sigortacı olmak, sigorta sektöründe çalışmak isteyen gençlere şu tavsiyelerde bulunuyor. "Sigorta sektörü iyi eğitim almış genç ve dinamik personele şiddetle ihtiyaç duyuyor. Sigortacılığın gerek reasürans piyasalarından alınan destekle icra ediliyor olması, gerekse son yıllarda gerçekleşen yabancı sermaye girişinin sonucunda pek çok şirketin 'çokuluslu' kimliğe kavuşması, globalleşen dünyada yabancı dil kavramını önemli hale getirdi. İş hayatına atıldıktan sonra yeterli zaman ayırmak mümkün olmuyor. Ayrıca yaş ilerledikçe öğrenmek güçleşiyor. Bu yüzden sektöre yeni girecek olan gençlere ilk tavsiyem, çalışma hayatına başlamadan önce kendileri için yatırım yaparak yabancı dil bilgilerini geliştirmeleri olacaktır. Özellikle Erasmus gibi programlar bu açıdan büyük fırsatlar sunuyor. Sektöre yeni giren gençlerin yaratıcı fikirlerine, geçmiş önyargısından uzak bakış açılarıyla sektörü yeni nesillere hazırlamalarına ihtiyacımız var. Bu nedenle özgüvenle hayal ettikleri

sektörü yöneticileriyle paylaşmalı, çok çalışmaktan kaçınmayarak çalıştıkları şirketlerdeki çeşitli projelerde yer alabilmek için mutlaka gönüllü olmalı. Son olarak, daha sabırlı olmalarını tavsiye edeceğim. Üniversite sınavlarına giriş sistemi, testler, internetten her türlü veriye kolaylıkla ve kısa zamanda ulaşılması 'Y kuşağı'nın çok kısa süre içerisinde her şeyi öğrendiği algısına kapılmasına neden oluyor. Oysa iş hayatında bilgi kadar tecrübe de önemli. Bu eksiklik de hata yaparak kısa zamanda kendilerine olan güvenin ortadan kalkmasına neden olabiliyor. Öğrenilecek çok şey olduğu zamanla görülüyor. Bu yüzden gençler, belli kademelere yükselerek sabır ve azimle çalışmaya devam etmelidir. Geciken bir terfi o an için moral bozucu olsa da zamanı gelmeden üstlenilen sorumluluklar kariyerlerinde bir felakete neden olabilir. Terfi edebilmek için azimli çalışmak iş hayatının gelecek dönemlerin kalıcı başarıların kapısını açarken, küskünlük motivasyon kaybı ile verimsizliğe yol açarak kariyer yolundaki ilerlemenin önündeki en önemli engel olacaktır."

lerin yapılması sigorta sektörü için kaçınılmaz hale geldi. Hayat dışı branşlarda 2014'te özellikle oto sigortalılarına ilişkin sonuçların iyileşmesi ve sektörün uzun yılların ardından bu branşta da önümüzdeki yıl kâr etmesi beklenebilir. Her ne kadar toplam prim üretiminin yaklaşık yarısını oluşturan oto branşı sektörün kârlılığı üzerindeki etkili olsa da doğal afetler, uluslararası reasürans piyasasındaki gelişmeler, karşılıklar, deprem sigortasındaki zorunlu tarife koşulları ve yeni zorunlu poliçelerin yürürlüğe girmesi gibi hususlar teknik sonuçlar üzerinde doğrudan etki yapacağından, sektörü etkileyecek dış etkenlerde çok önemli bir değişiklik olmaması durumunda 2014 yılında da yüzde 15-20 aralığında büyüme öngörebiliriz.

Sektöre yeni oyuncular girer mi? Ya da çıkanlar olur mu?

Geçen yıllarla kıyaslandığında, yabancı sermaye girişinin aynı hızda devam edemeyeceğini söylemek çok da yanlış olmayacaktır. Ancak 2014 yılında da yabancı sermaye girişinin devam edeceğini düşünüyoruz. Yabancı sermayenin sigorta sektörüne ilgisinin

"Büyümenin sigortalı sayısındaki artışla da desteklendiğini söylemek yanlış olmaz."



devamı kârsızlık sorununa çözüm bulmasıyla yakından ilgili. Birleşme ve satın almalar yine olabilir ama bu sorun aşıldığı takdirde sektörden çıkış olacağını düşünmüyorum.

Kârsızlık konusundaki eleştirileri nasıl buluyorsunuz?

2013 yılındaki olumlu gelişmeler bu tartışmanın önümüzdeki dönemde gündemden kalkacağı yönünde umut veriyor. Kârsızlık sorunun kronik olarak yaşandığı oto sigortalılarında ise birliğimizce yürütülen projelerle bu soruna kalıcı çözümler getirmeyi hedefliyoruz. Birliğimiz özellikle oto sigortalılarında, sigorta şirketlerinin teknik sonuçlarının, hizmet kalitesinin ve sigortalı memnuniyetinin iyileştirilmesine yönelik projelere odaklanıyor. Trafik kazalarında sigortalıların poliçesini satın aldığı şirketten hasarını doğrudan tazmin edebileceği sistemin geliştirilmesi, destekten yoksun kalma tazminatının hesaplanması yönteminin standartlaştırılması ve sigorta teminatı kapsamındaki onarımlarda kullanılan yedek parça ve araç onarım servislerinin sertifikasyonu ve sigorta suiistimali ile mücadele modellemesi konularındaki analiz çalışmaları tamamlandı. 2014 yılında bu projelerin uygulanma-

ya başlaması sektördeki en önemli gelişme olacak. Özellikle oto branşında hizmet kalitesi ve sigortalı memnuniyetinde çok önemli iyileşmelerin sağlanmasıyla oto branşındaki sorunların çözülmesi bekleniyor.

Sektörün en çok şikayet ettiği bedeni hasarlar konusunda bu yıl yeni bir düzenleme olur mu? Olacaksa nasıl bir düzenleme olmalı?

Trafik sigortasında destekten yoksun kalma hesaplamalarının bir standarda bağlanmaması sektörün en önemli sorunlarından biri. Kişilerin yaşı, gelir seviyesi ve diğer özellikleri dikkate alınarak aktörlerce yapılan hesaplamaların bir cetvele bağlanması ve uygulamada yeknesaklık sağlanmasını teminen birliğimizce ayrıntılı bir rapor hazırlandı ve Hazine Müsteşarlığı'na sunuldu. Bu çerçevede destek yoksun kalma tazminatının hesaplanmasında standart bir modelin kullanılabilmesine olanak sağlayan düzenlemenin 2014 yılında yayımlanması bekleniyor.

Sigorta primleri artarken sigortalı sayısı da artıyor mu? Yoksa büyüme prim artışından mı kaynaklanıyor? Sektörde kişi başına poliçe üretimi ne kadar?

2013 yılının ilk 11 aylık sonuçlarına bakıldığında poliçe sayısında yüzde 11.33 artış kaydedildi. Bu dönemdeki enflasyondan arındırılmış reel prim artışı ise yüzde 14.94 seviyesinde oluştu. Bu açıdan bakıldığında büyümenin sigortalı sayısındaki artışla da desteklendiğini söylemek yanlış olmaz. Diğer taraftan bu dönemde kişi başına sigorta primi üretimi 283 TL olmuştur.



Güvenle sürdürülebilir hizmet.



BORLEASE

FİLO YÖNETİMİ

www.borlease.com.tr

BES'te yüzde 50 devlet



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Bireysel emeklilik sistemindeki yüzde 25 devlet katkısı, diğer yatırım araçlarıyla karşılaştırıldığında yüzde 50 hatta daha fazla birikim tutarına ulaşabilir...

Niyetim kafa karışıklığı yaratmak değil. Ama gerçekten de bireysel emeklilikte yüzde 25 olarak bilinen devlet katkısını diğer yatırım araçlarıyla karşılaştıracak olursak, örneğin banka mevduatını baz alacak olursak yüzde 50, hatta daha fazla bile olabilir. Nasıl mı? Örneğin 56 yaşında 250 bin TL birikime ulaşmak isteyen iki kişi var. Bunlardan birincisi bu amacına ulaşmak için bireysel emeklilik sistemini tercih ediyor. Diğeri ise banka mevduat hesabını... Her iki yatırım aracı da yüzde 5 getiri sağlarsa (bankada brüt) ve her iki yatırımcı başlangıçta 3'er bin TL hesaplarına yatırırsa ne olur? BES müşterisi (katılımcı) ve banka müşterisi (mudi) 20 yaşındaysa katılımcının aylık tasarruf ettiği tutara yüzde 50 ilave edilince mudinin aylık tasarruf ettiği rakama ulaşabiliyor. Tabloyu biraz daha açalım; 20 yaşındaki katılımcı 56 yaşına kadar

ayda 157 TL yönetim giderinden arındırılmış katkı payı ödeyerek, mudi ise 56 yaşına kadar bankacılık faaliyetlerinden kaynaklanan giderlerden arındırılmış net 236 TL ödeyerek 250 bin TL'lik birikime ulaşabiliyor. Katılımcı sıfatı taşıyan yatırımcı, mudiye göre 79 TL daha az tasarruf ediyor! 79 TL, 157 TL'nin yaklaşık yüzde 50'si...

BES			BANKA		
Yaş	Aylık	Toplam	Aylık	Toplam	Oran (%)
20	157 TL	71.176 TL	236 TL	104.983 TL	50
25	217 TL	83.803 TL	314 TL	120.091 TL	45
30	304 TL	97.997 TL	427 TL	136.712 TL	41
35	438 TL	113.865 TL	600 TL	154.923 TL	37
40	666 TL	131.500 TL	890 TL	174.787 TL	34
45	1.115 TL	151.317 TL	1.454 TL	196.358 TL	30

Bu senaryoya göre, genç yaşlarda sisteme girenler daha avantajlı oluyor. Bununla birlikte yüzde 25 üzerinden devlet katkısını düşünecek olursak geç yaşta girenlerin de avantajı var. Yüzde 50'nin üzerinde de fayda sağlayabilir. Ama bunun için senaryonun daha farklı olması gerekir. Örneğin, yine aynı birikime ulaşmak için yıllık getirinin yüzde 7, başlangıçta ödenen tutarın 10 bin TL olduğunu varsayacak olursak; 20 yaşındaki katılımcının ayda 59 TL, mudinin ise ayda 116 TL net ödeme yapması gerekiyor. Aradaki fark 57 TL... Bu da 59 TL'nin yüzde 96 demek!

Sonuç olarak, 56 yaşında birikim sahibi olmak, ikinci baharında rahat bir yaşam sürmek isteyenler için BES, diğer yatırım araçlarına göre önemli bir fayda sağlamış oluyor... Sağlıcakla kalın! 🍀



VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIęI



ACISELSAN
ACIPATARI BELİRLİSİ SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
ÇELİK



INNATED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT



ANELTECH

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

www.verusa.com.tr

Avizeci değil sanatçı!

Türkiye'nin büyük pazarlara yakınlık avantajıyla Çin'le rekabet edebildiği aydınlatma sektöründe el işçiliği yeniden gözde oldu. Tav Cam'ın kurucu ortağı Mustafa Tavukçu, el işçiliği yoğun avize üretimini bir sanat dalı olarak görüyor...



Türkiye'de aydınlatma sektörü, gerek iç gerekse dış pazarlarda hızla büyüyor. Bu sektöre 35 yıl önce avize üretimiyle giren Tav Cam ise özellikle el işçiliği, kaliteli ürünleriyle ön plana çıkıyor. Tav Cam'ın kurucu ortağı Mustafa Tavukçu, Çin rekabeti ve fabrikasyon üretime karşı el emeği, göz nuru ürünlerle rekabet ettiklerini vurguluyor.

Tav Cam'ın ana işi avize kristalleri üretimi. El emeğiyle yapılan bu işte standart kaliteyi tutturmak çok önemli. Tavukçu, bu noktada başta Çin olmak üzere Uzakdoğu ile rekabet nedeniyle sektördeki bazı üreticilerin kaliteden taviz



verebildiğine dikkat çekiyor. Ardından da bu konuyu bir örnekle şöyle açıklıyor: "Belirli bir avize kristali modelini bir işçi 200 tane yaparak istenilen kaliteyi tutturabiliyor diyelim. Eğer siz bu sayıyı 400, 500, 600'e çıkarırsanız kaliteden taviz veriyorsunuz demektir. Talep

arttıysa ve daha çok mal üretmeniz gerekiyorsa o zaman yeni ve nitelikli elemanlar istihdam etmeniz gerekir. Ama son yıllarda Çin rekabeti nedeniyle bazı üreticiler maliyetleri düşüreyim derken bazen böyle durumlarla da karşılaşabiliyor. Bu rekabet sektörün kârlı çalışmasına

büyük darbe indiriyor. Ama biz kaliteli üretimden taviz vermeden, Çin rekabetinin karşısında ayakta duruyor ve yeni ihracat pazarlarına açılıyoruz.”

“Araba fiyatına avize satılırdı”

Mustafa Tavukçu, avizecilikte eskiden olduğu gibi el işçiliğinin yeniden öne çıktığını belirtiyor. Bu işi bir sanat dalı olarak gören Tavukçu, avizeciliğin dünü ve bugününü şöyle kıyaslıyor: “Eskiden avize kristalini silerken masamızda bir kadife bez olurdu. Sildiğimiz camı yerine özenle koyar, diğerlerine dokunmamasına dikkat ederdik. Camların birbirine değdiği yerde nokta oluşur, bu da değerini azaltır. Bu çok önemli çünkü o zamanlar makul, orta karar diyebileceğimiz bir avize neredeyse bir araba parasına alınabiliyordu. Her evde yoktu. 1970’lerden söz ediyorum. 10 metrekarelik Bünyan halı fiyatına avizeler vardı. Ama o zamanlarda alınmış avizeler hala kullanılabiliyor ve hala güzeller. Mücevher gibiler. Avizecilik emek yoğun bir iş. Hatta bana sorarsanız bir sanat dalı. Ancak Çin’in devreye girmesiyle giderek fabrikasyon öne çıktı. Önceden ortalama 8-10 kişinin çalıştığı 600 atölye vardı. Şimdiyse fabrikasyon üretim ve ithalat var.”

Odalar küçüldü, avize spotla dönüştü

Değişen yaşam tarzının yanı sıra ekonomik gelişmeler kuşkusuz de avize kullanımı etkiliyor. Tavukçu, “Kentler büyüdükçe odalar küçüldü. Odalar küçüldükçe avizeleri yerini spot lambalara, yandan aydınlatmalara, alternatif aydınlatma sistemlerine bıraktı” diyor. Tav Cam’ı yerli üretimin moral ve manevi öncüsü konumunda gören Tavukçu, Uzakdoğu ile rekabette sektörün bir avantajı-

İSTANBUL’DAN YÜKSELEN IŞIK: LIGHTTECH 2014



Lighttech Uluslararası Aydınlatma Avize ve Elektrik Teknolojileri Fuarı, 6-9 Mart 2014 tarihleri arasında yedinci kez kapılarını ziyaretçilerine açıyor. Senexpo Uluslararası Fuarcılık organizatörlüğünde İstanbul CNR Expo’da düzenlenen fuar, üreticilerle birçok ülkeden satın almacıları ve katılımcıları buluşturuyor. Lighttech Fuarı; elektrik, aydınlatma, led aydınlatma ve enerji bölümlerinden oluşuyor. 2013’te 55 ülkeden 15 bin 923 profesyonel ziyaretçiye ev sahipliği yapan Lighttech 2014’e 70’i yabancı olmak üzere 250’ye yakın firmanın katılması bekleniyor. KOSGEB, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, TETESFED, EMO, Mimarlar Odası İstanbul Şubesi, AYDSİAD, İç Mimarlar Odası İstanbul Şubesi, Avize İmalatçıları ve Satıcıları Odası, İstanbul Elektrik Teknisyenleri Odası desteğiyle düzenlenen fuar, toplamda 20 bin ziyaretçiyi ağırlamaya hazırlanıyor.



na dikkat çekmeden de geçemiyor. Türkiye’nin en büyük avize ve aydınlatma pazarlarına Çin’den daha yakın olduğunun altını çizen Tavukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Türkiye olarak en büyük müşteri konumundaki Rusya, Ortadoğu ve Kuzey Afrika

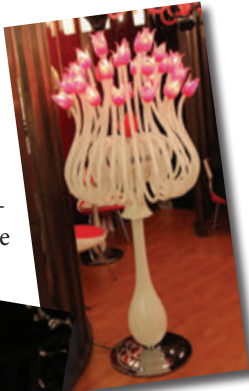
ülkelerine çok yakınız. Biz de toplum olarak iyi tüketiciyiz. Avize ve dekoratif aydınlatma alanında Avrupa ülkelerinden daha çok alım yapıyoruz. Dekoratif aydınlatmadan kastımız ışığın dekorasyonla süslenmesi, şekillendirilmesi. Yeni anlayış ise zaten avizenin çıkış nedeni olan odanın güzelliğinin görünmesi. Yani en



seyredilir noktadadır avize. Bu çok önemlidir. Hiçbir eşyamız bu kadar göz önünde değildir. Tıpkı baştaki taç gibi..."

Ölü sezonda fuara hazırlanıyor

Aydınlatma sektörünün en önemli etkinliklerinden Lighttech 7. Uluslararası Elektrik, Aydınlatma ve Tesisat Fuarı, 3-6 Mart 2014 tarihlerinde CNR Expo salonlarında müşteriler, tedarikçiler ve meraklılarıyla buluşuyor. Mustafa Tavukçu, Tav Cam olarak yılbaşından bu yana fuar için hazırlandıklarını anlatıyor. Ocak ve şubat ayları sektörün bir nevi ölü sezonu olduğu için bu dönem fuar hazırlığı için değerlendirilmiş. 7 yıldır Lighttech Fuarı'na kesintisiz katıldıklarını belirten Tavukçu, "Yurtdışındaki benzer etkinliklere



Tavukçu, "Tasarım konusunda üzülerek söylüyorum ki Ar-Ge çalışmamız çok az. Özgün tasarımıda çok gerideyiz" diyor.

de mümkün olduğunca katılmaya çalışıyoruz. Özellikle dönüşümlü olarak yapılan Milano ve Frankfurt fuarlarına önem veriyoruz" diyor.

Tavukçu, Türkiye'deki aydınlatma fuarlarının 2015 yılında eş zamanlı olarak yapılması için sektör içinde bir ilke kararı alındığını hatırlatıyor. Ardından da bu uygulamanın sinerji yaratacağına inandığını sözlerine ekliyor.

"Sektör özgün tasarımıda geride"

Büyük pazarlara yakınlık avantaj olsa da Çin'in hakimiyetini kırmak için yeterli görünmüyor. Mustafa Tavukçu, bu noktada Ar-Ge (araştırma geliştirme) çalışmalarının önemine dikkat çekiyor. Tavukçu, "Tasarım konusunda üzülerek söylüyorum ki Ar-Ge çalışmamız çok az. Özgün tasarımıda çok gerideyiz" diyor.

Mustafa Tavukçu, işleri açısından özellikle ihracat ve pazarlama faaliyetlerinde sigortanın önemine vurgu yapıyor. Kişisel anlamda bütün sigorta ürünlerinden yararlandığını anlatan Tavukçu, üretim ve şirketle ilgili sigortaları da ihmal etmediklerinin altını çiziyor. ©

4 ORTAKLI AİLE ŞİRKETİ

Tav Cam, 1979 yılında İstanbul'da klasik bir aile şirketi olarak kurulmuş. Mustafa Tavukçu ve ağabeyi birlikte kurmuşlar şirketi. 1980'li yıllar zor koşullarda üretim, taşınmalar ve tutunma çabalarıyla geçmiş. Sonra kardeşlerden biri daha kendilerine katılmış. Üç ortak 1990'da Osmanlı Kristal'i kurup markalaşma adına önemli bir adım atmışlar. 1995 yılında ise makine imalatıyla uğraşan ortanca kardeşleri de dahil olmuş ve tam anlamıyla bir aile şirketi ortaya çıkmış. Grup bünyesindeki Osmanlı Kristal, Tav Cam ve Larize şirketlerinde dört kardeşin de eşit hissesi bulunuyor.



Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler
Sektörle ilgili son gelişmeler
Kim nereye transfer oldu?
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com





Musa Günaydin
Sigorta Eksperti
musagunaydin@gmail.com

Antrepo, liman, serbest bölgeler gibi gümrüklü sahalara gelen emtianın hasar görmesi durumunda hangi prosedürler işliyor? Hasarlı emtianın imha edilmesine karar verildiğinde sigorta ve imha maliyeti nasıl karşılanıyor?..

Gelen mail ve telefonlara bakılırsa, daha önce bu köşede yer alan “Nakliyat sigortasıyla ilgili merak ettikleriniz” başlıklı yazımın benzerlerini yine yazmam gerekecek. Bilhassa nakliyat sigortalılarıyla ilgili her konuya yeri geldiğince değinmeye çalışıyorum. Bazı konular yoruma dayalı olduğu için görüş ayrılığı yaşayabileceğim üstatlarımın da affına sığınıyorum. Ancak şimdi, önceki yazımda da değineceğimi belirttiğim ve yine çokça gündeme gelen konuyu; gümrüklü sahalarda hasar gören emtianın durumunu ele almak istiyorum. İthalata konu emtianın önünde gümrük vergileri, KDV, ÖTV gibi maddi engeller bulunuyor. Bunun yanı sıra eşyanın türüne göre kota, anti dumping gibi tarife dışı engeller de cabası. Hatta bazı eşyalarda ödenen bir tek maktu vergi bile

‘Araf’taki hasar

kendi kıymetinden yüksek olabiliyor. Zaten anlatmak istediğim konu da tam burası. Eğer ithal edilirse astarı yüzünden pahalıya gelecek hasarlı emtianın akıbeti.

Antrepo, liman, serbest bölgeler gibi gümrüklü sahalara gelen emtianın hasar görmesi durumunda, hasarın boyutuna göre o eşyanın ithal edilmesi ya da vergi ve diğer maliyetleri nedeniyle ithal edilmemesi gibi iki seçenek bulunuyor. İthal edilirse zaten sorun yok; sigorta şirketleri yaraları sarıyor.

Gümrük mevzuatına göre gümrüğe tabi emtianın hasarlı ya da sağlam olmasının vergiler ve diğer kısıtlamalar açısından hiçbir farkı bulunmuyor. Yani gümrüklü sahada gördüğü hasar sonucunda çöp olan emtianın dahi sağlam olanlarına uygulanan vergi ve kısıtlamaları aynen uygulanıyor. Sigortalı, pert olmuş bir malı ithal etmek istemeyerek sigortacıdan tazminatını isteyebilir. Elbette bu da en doğal hakkı. Sigortacı da eksper raporuna istinaden tazminatı ödedi diyelim. Bu duruma göre herkes mutlu diyebilir miyiz? Bence biraz erken...

Tasfiye tüzüğü

Hasarlı emtia hala antrepoda ve orada bir yer işgal ediyor. Belki de gördüğü hasar nedeniyle özel ve daha külfetli bir yerde muhafaza ediliyor ya da elleçleme vs yapıldı. Elbette bunların bir maliyeti var ve birinin ödemesi gerekiyor. Maliyetten daha önemlisi, hasarlı emtia sahibinin gümrüğe karşı sorumluluğu hala devam ediyor.

Bu noktada vurgulamakta fayda var; sigorta şirketi ile sigortalının arasındaki özel hukuka dayalı tazminat ödemeleri, gümrüğe karşı sorumlulukta sigorta şirketini o malın sahibi yapmıyor. Artık herkesin mutlu olabilmesi için geriye yapılması gereken tek bir şey kalıyor: Pert hasarlı emtiadan kurtulmak. Peki bu nasıl oluyor?

İşte burada devreye “tasfiye tüzüğü” giriyor. Her ne kadar sigortalı hasar tazminatını almış olsa da konşimento ve ordino onun adına olduğu için gümrükten bu malların tasfiye edilmesini ancak kendisi isteyebilir. Gümrük de tasfiye tüzüğüne istinaden ilgili kurumlara bildirimde bulunarak emtianın imhasıyla de sonuçlanabilecek süreci başlatmış oluyor. Bu durum sigortalı ve sigortacı açısından da önem taşıyor. Çünkü ortaya bu sefer de tasfiye masrafları çıkıyor.

Sigortalının tasfiye masraflarının tanzimi için sigortacıya başvurusuyla süreç sona eriyor. Bu konuyu sigorta bedelinin üzerinde yapılan tazminat ödemelerine örnek olarak da gösterebiliriz. Ancak yukarıda özetle bahsettiğim sürecin tüm taraflar için oldukça sıkıntılı olduğunu belirterek kimsenin başına gelmemesini diliyorum. 📌

Sigorta şirketi ile sigortalının arasındaki özel hukuka dayalı tazminat ödemeleri, gümrüğe karşı sorumlulukta sigorta şirketini o malın sahibi yapmıyor. Artık herkesin mutlu olabilmesi için geriye yapılması gereken tek bir şey kalıyor: Pert hasarlı emtiadan kurtulmak...

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)



Tırlarımız Allah'a emanet

Avrupa'ya açılan en önemli sınır kapılarımız Kapıkule ve Hamzabeyli Türk tırlarına kapanınca nakliye sigortaları tekrar gündeme geldi. Bekleme nedeniyle oluşacak hasarlara teminat bulmanın zorluğu ortaya çıktı...



Biz bu satırları yazdığımızda soruna bir çare bulunabilmiş değildi. Türkiye'nin Avrupa'ya açılan en önemli sınır kapıları Kapıkule ve Hamzabeyli, Türk tırlarına kapatılmıştı. Türkiye ve diğer ülke tırları mecburen İpsala sınır kapısını kullanarak Yunanistan üzerinden Avrupa'ya yük taşıyordu... Yol değiştirilerek geçici çözüm bulunsa da sorunun faturası oldukça ağır oldu. Günlerce süren bekleyiş ve uzun kuyruk taşıyıcıları mağdur ederken tırlarla tanışan yüklerde

bozulma riski ortaya çıktı. Sorunun kaynağı, Bulgarların Türk tırlarına transit geçiş belgesi vermeyerek geçişleri direkt olarak durdurmasıydı. Aslında Türk tarafı ile Bulgar yetkilileri arasında bu konuda bir protokol imzalanmıştı. Ancak Uluslararası Taşımacılık Derneği'nden (UND) aldığımız bilgiye göre Bulgarların kendi nakliyecileri lehine protokol dışı isteklerde bulunması söz konusu anlaşmazlıkların ortaya çıkmasına neden oldu. Türk

tarafı da karşılık olarak kendi tarafından geçişleri kapatınca sınır çift yönlü olarak kapandı. İşin özü Bulgarlar coğrafi konumlarını kendi lehlerine kullanıyor. Böylece faturanın ağır kısmını bizim nakliyeciler ödüyor. Sonuçta bu tablo Türk nakliyecilerinin ekmek kavgasına dönüşmüş durumda. Elbette sorunun çözümü siyasilere yani ilgili tarafların araya gelmesiyle çözülebilir. Olayın bizi ilgilendiren tarafı ise sigorta maliyetleri...



Yakın sebebi gecikme olan tüm hasarların teminat dışında olduğu gerek klorlar gerek sigorta genel şartları ve CMR konvansiyonunda açıkça belirtiliyor. Yani sınır kapılarında bekleyen araçların gerçekte hiçbirinin sigortası bulunmuyor.

Gecikme zararı teminat dışı

Tabloya sigorta açısından baktığımızda ortada son derece vahim ve ürkütücü bir durum söz konusu. Hatta öyle ki Türk nakliyecilerin ekmek kavgasından çok ülke ekonomisinin ve sermayesinin önemli ölçüde yara almasına yol açabilecek bir riskten bahsetmek mümkün. Malum, taşınan malların çoğunun sigortası mal sahibi firmalar tarafından yapılıyor. Malların nakliyesi esnasında bir hasar meydana geldiğinde de tazmini doğal olarak nakliyeciden isteniyor. Bu aşamada nakliyecilerin CMR sigortaları devreye girerek hasarı mal sahibi firmalara tanzim ediyor. Yani ortada iki sigorta türü var. Mal sigortası ve malı taşıyan aracın taşıdığı ürüne gelebilecek zararlara karşı yapılan sorumluluk sigortası.

Ancak burada küçük bir problem

söz konusu. Çünkü her iki sigorta da gecikme hasarlarını teminat kapsamı dışında tutuyor. Hatta yakın nedeni gecikme olan hasarlar için de tazminat ödemiyor. Küçük bir örnek verecek olursak, olağan sefer esnasında yağan yağmur nedeniyle oluşan emtia zararları çok büyük olasılıkla teminata dahil ediliyor. Her ne sebeple olursa olsun gecikme ve bekleme nedeniyle oluşacak ıslanmalar ise teminat dışında değerlendiriliyor.

Elbette sadece ıslanma değil, yakın sebebi gecikme olan tüm hasarların teminat dışında olduğu gerek klorlar gerek sigorta genel şartları ve CMR konvansiyonunda açıkça belirtiliyor. Yani sınır kapılarında bekleyen araçların gerçekte hiçbirinin sigortası bulunmu-

yor. Bir başka deyişle sigortaları işlevsiz hale geliyor. Sefer tamamlanıp mal teslimi sonrasında tespit edilen hasarların sebebi bekleme ise tazminat ödenmiyor. UND yetkilileri, uzun tır kuyruklarında frigo (soğuk zincir) araçlara geçiş önceliği verilmeye başladığını söylüyor. Ancak bu iyi niyetli önlemin soruna çare olacağını düşünmek zor. Konuyu yine bir örnekle açıklamak gerekirse, rutin sevkiyat süresi beş gün olan bir seferin bekleme nedeniyle on günde tamamlandığını düşünelim. Seferin dokuzuncu gününde emtianın başına gelebilecek hiçbir hasar teminat altında olmuyor. Kısacası milyarlarca dolarlık ithalat ve ihracat malı Allaha emanet naklediliyor.

Karşılıklı şaşırtmaca yok!



Ali Savaşman
Sandler Training

Müşteri adayı randevu verirken neden korkar?
Ne kadar kalacak? Ne isteyecek? Bir söz vermek zorunda kalacak mıyım?..
O zaman randevu alırken daha farklı bir yaklaşımı duymaya hazır mısınız?

İnsanların en korktuğu şey nedir? Ölüm mü? Yalnızlık mı? Yaşlılık mı? Ya da sunum eğitimlerinde anlatıldığı gibi topluluğa hitap etmek mi?

En sonuncusu şehir efsanesi; zira kafasına silah dayadığınız ya da çocuğun elimizde diye tehdit ettiğiniz biri çıkar ve bülbül gibi konuşur. Peki dikkat ettiniz mi bu korkuların ortak özelliği ne? Zorlamayın kendinizi hemen söyleyeyim: BELİRSİZLİK! Ölümünden sonrası bilinmez, yalnızken başımıza ne geleceği belirsizdir, yaşlılıkta nelerle karşılaşacağımız Allah'a kalmıştır. Ya da konuştuğumuz topluluk bize nasıl karşılık verecek? Yine belirsiz.

Peki müşteri adayı neden size randevu verirken korkar? Çünkü siz arar ve “Salı günü saat 10’da ziyaretinize gelebilir miyiz” dediğinizde müşteri adayı için belirsizlik çanları çalmaya başlar. Ne kadar kalacak? Ne isteyecek? Bir söz vermek zorunda kalacak mıyım? Bunlar üç tane çok önemli korku unsurudur. Hele bir de bu konuda talihsiz bir olay yaşamışsa değmeyin benim panik atağıma!

O zaman randevu alırken daha farklı bir yaklaşımı duymaya hazır mısınız? Mevcut halinden memnun olanlar devamını okuma zahmetine girmesin lütfen. Halinden memnun olanlar genelde sonra “öyle olmaz”, “böyle yapamazsın” diyorlar. Bu sebeple ben de kusura bakmazsanız başından uyarıyorum.

Asansördeki 30 saniyenin önemi

Öncelikle telefonda randevu alırken kendimizi davet ettirtmemiz gerekiyor. Çok sevdiğim bir arkadaşım kendi organizasyonunda



Öncelikle telefonda randevu alırken kendimizi davet ettirtmemiz gerekiyor. Randevuyu aldıktan sonra ise asansörde geçecek 30 saniye içinde ezber bozacak konuşmanızı yapmalısınız...

-ki pek çok ilde şubeleri olan bir acentedir kendisi- bunu uygulamaya başladıktan sonra telefonda randevu almayı kolay ve etkin hale getirdiklerini belirtmiştir. Kişilerin bizi davet edebilmesi için, kısaca bizi tanımaya ihtiyacı ve sonrasında bizimle görüşmeye devam edip etmemeye karar verme hakkı vardır. O zaman kendi asansör konuşmamızı hazırlayıp onu en etkin hale getirmeliyiz. Bu asansörde geçirdiğimiz kısa süre içinde karşımızdakine kim olduğumuz, ne yaptığımız ve nerede çalıştığımızla ilgili vereceğimiz bilgidir. Tabii bunun bir de ilgi çekici olması lazım. Ezber bozan bir 30 saniyelik asansör konuşmasına ayrıca müşterilerimizin hangi sorunlarına ne tip çözümler ürettiğimizi ve müşterilerimizin bu çözümlerle ilgili tecrübelerini eklememiz gerekir. Tam da bu aşamada müşteri adayına görüşmeye devam etmek isteyip istemediğini sormalıyız. Eğer gerçekten ilgisini çekecek bir asansör konuşması yapmışsak mutlaka devam etmek isteyecektir. Diğer taraftan ilgisini çekememişsek, ona “ne olsaydı ilgilenirdiniz” diye sormayı unutmayın. Zira alacağınız cevap asansör konuşmanızı geliştirmek için ihtiyaç duyduğunuz en önemli bilgidir. Devam etmek isteyen müşteri adayına bu durumu yüz yüze geldiğimizde daha rahat konuşabileceğimizi, her müşteri adayının sorunlarının farklı olduğunu belirtmeliyiz. Bunu şu cümleyle yapabiliriz: “Eğer beni

yarım saatlik bir görüşme için davet ederseniz karşılıklı olarak sizin gelecekle ilgili finansal ihtiyaçlarınızı tespit eder, size uygun çözüm önerileri bulabiliriz. Sunduğumuz önerileri uygun bulmazsanız lütfen bunu belirtin zira bu görüşlerinizi ürün geliştirme bölümüyle paylaşarak benzer soruna sahip müşterilerimize çözümler geliştirmek istiyoruz.” Bu arada biz ne iş yapıyoruz? Sigorta mı satıyoruz? BES mi satıyoruz? HAYIR! Biz finansal risklerinize çözümler sunuyoruz. Buraya kadar okuma zahmetine giren okuyucularım, ezber bozan bir 30 saniyelik asansör konuşması için farklı bir girişi hak etti.



Asya Emeklilik ilk 5'e göz dikti

Asya Emeklilik, 1.5 yılda 185 bin katılımcıya ulaşarak BES'te 7'nci sıraya yükseldi. Şirket, bu yıl da 150 bin yeni katılımcıyla ilk 5'e girmeyi hedefliyor...

Bank Asya iştiraki Asya Emeklilik, bireysel emeklilik sistemine (BES) Mayıs 2012'de dahil olmuştu. Sektörün ilk ve tek faizsiz emeklilik şirketi, 19-20 ayda 185 bin katılımcı ve 200 bin civarında sözleşme sayısına ulaştı. Bu rakam, Asya Emeklilik'i halen 18 şirketin faaliyet gösterdiği sektörde yüzde 4.4 pazar payıyla 7'nci sıraya oturttu. Yine Ocak 2014 itibariyle fon büyüklüğünde de 200 milyon TL'yi geçen şirketin 2014 yılı hedefi 150 bin yeni katılımcıyla ilk 5'e girmek. Bu da yıllık yüzde 80 gibi yüksek bir büyümeye işaret ediyor.

Öte yandan, Asya Emeklilik katılımcılarına ait devlet katkısı fon tutarı da 28 milyon TL'nin üzerine çıktı.

Kurumsalda ikinci sırada

Asya Emeklilik Genel Müdürü Türker Gürsoy, geçen yıl yaklaşık 140 bin katılımcının Asya Emeklilik'i tercih ederek sisteme dahil olduğunu söylüyor. Gürsoy, bu rakamın 2013 yılında sektöre dahil olan yeni katılımcıların yüzde 13.5'ini oluşturduğunu vurguluyor.

Türker Gürsoy, Asya Emeklilik'in yaklaşık 30 bin yeni sözleşmeyle kurumsal katılımcıların da en çok

Asya Emeklilik, 3 ay önce başlattığı BESTival kampanyasıyla yaklaşık 90 bin yeni katılımcıya ulaştı...



Türker Gürsoy

tercih ettiği şirket olduğunu açıklıyor. Gürsoy, "Bu rakam sektörde 2013 yılında yapılan kurumsal emeklilik sözleşmelerinin (işveren katkılı grup emeklilik sözleşmeleri) yüzde 28'ini oluşturuyor. Kurumsal segmentte yüzde 14 pazar payıyla sektörün ikinci büyük şirketi olduk" diyor.

Asya Emeklilik fon performansında da iddialı. Gürsoy, 2013 yılında hisse fonu performansı açısından en başarılı şirket olduklarını söylüyor:

"Fonlarımız, kuruluşundan bugüne sektör ortalamasının üzerinde getiri performansı yakalamış durumda. Özellikle hisse senedi fonumuz, yüzde 4.74 oranındaki 2013 yılı getiri performansı ile ilk sırada yer alıyor. Diğer fonlarımız da rekabetçi oranlarla üst sıralarda bulunuyor."

Acente yapısını oluşturuyor

Türker Gürsoy, Bank Asya'yla geliştirdikleri güçlü entegrasyon ve satış kanallarının artışıyla bu

yıl da büyümeye devam edeceklerini belirtiyor. Ardından da Asya Emeklilik'in 2014 yılı hedeflerini şöyle aktarıyor: "2014 sonunda 150 bin yeni katılımcı sayısıyla sektörde ilk 5 içinde yer almayı hedefliyoruz. Yapılanmamızı ve stratejilerimizi bu hedef doğrultusunda kurguluyoruz. 2013 yılından edindiğimiz tecrübe, özellikle de 3 ay önce gerçekleştirdiğimiz BESTival kampanyamız döneminde yaklaşık 90 bin katılımcının bizi tercih etmesi, bu hedefin Asya Emeklilik için ulaşılmaz olmadığını gösteriyor. Bank Asya ile güçlü entegrasyonla yakaladığımız verimli ve sürdürülebilir büyümeyi devam ettireceğimize inanıyoruz. Diğer satış kanallarımızı da çeşitlendirmeye devam ediyoruz. Bu yıl acente kanalıyla satış faaliyetlerine başladık. Güçlü bir acente yapısı oluşturuyoruz. Bu alanda da teknolojik altyapı desteğiyle rekabetçi ve verimli olmayı hedefliyoruz."

İhmal ettiğiniz hayatınız olmasın!

Türkiye’de her gün binlerce kişi kalp krizi geçiriyor, her yıl yaklaşık 150-200 bin kişiye kanser teşhisi konuyor. Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin, “Kritik hastalıklar sigortası ihmal ettiğiniz en önemli güvence olabilir” diyor...

Başta kalp damar rahatsızlıkları ve kanser olmak üzere kritik hastalıklara karşı, sanılanın aksine son derece uygun bedellerle güvence sağlamak mümkün. Liberty Sigorta’nın geliştirdiği “Kritik Hastalıklar Destek Sigorta Paketi” de uygun primlerle kapsamın oldukça geniş güvenceler sunuyor. Ragıp Yergin, Liberty Sigorta’nın tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de müşterilerinin gerçek sigorta ihtiyaçlarını tespit edip, bu doğrultuda değerlerini koruma altına aldığını vurguluyor. Yergin, “Liberty Sigorta olarak müşterilerimizin başlarına gelebilecek risklere karşılık sıkıntılarını hafifletmeyi ve geleceğe güvenle bakmalarını sağlamayı istiyoruz” diyor. Kritik hastalıkların tedavisi uzun süreli ve masraflı oluyor. Bu da çoğu hasta ve aileleri için ciddi sıkıntılar yaratıyor. Bu noktada sigortalı olmanın büyük önem kazandığını ifade eden Yergin, kritik hastalıkların teşhisi durumu için de bireylere yaygın kanının aksine son derece uygun bedellerle güvence sağlanabildiğine dikkat çekiyor.

İnisiyatif sigortalıda

Liberty Sigorta’nın Kritik Hastalıklar Destek Sigorta Paketi, bu tür

Kritik hastalıklar sigortasıyla yüksek tedavi maliyetleri gerektirebilen inme-felç, kanser, böbrek yetmezliği, organ nakli, körlük, kol ve bacak kaybı, MS ve açık kalp ameliyatı gibi çeşitli tehlikeli hastalıkları karşı teminat veriliyor.



Ragıp Yergin

hastalıkların teşhisi durumunda toplu ödeme yapıyor. Kritik hastalıklar sigortasıyla yüksek tedavi maliyetleri gerektirebilen inme-felç, kanser, böbrek yetmezliği, organ nakli, körlük, kol ve bacak kaybı, MS ve açık kalp ameliyatı gibi çeşitli tehlikeli hastalıkları karşı teminat veriliyor. Ayrıca, ferdi kaza sigortasıyla karşılaşılabilecek ani ve harici bir olayın etkisiyle kişilerin yaşamını yitirmesi veya sakatlanması riskine karşı tüm dünyada geçerli olan teminatlar sağlanıyor. Ragıp Yergin, Liberty Sigorta Kritik Hastalıklar Destek Sigorta Paketi’nin sağlık

sigortasından farkını şöyle anlatıyor: “En önemli fark, tazminat ödemesinin kullanımında herhangi bir sınırlama olmaması. Elde edilen toplu para sağlık harcamalarının karşılanması, tedaviyi destekleyici yardımların ödenmesinde, uzun tedavi süreçlerinde yaşanabilecek gelir kaybının karşılanmasında kullanılabilir. Sigortalıların ciddi hastalık teşhisiyle beraber yapmak isteyebilecekleri hayat tarzı değişikliklerinin finansmanında da kullanılabilir. Örneğin, stresli bir işten ayrılma ya da part-time çalışmaya başlama gibi...”



Beyninize iyi bakın, aklınıza mukayyet olun



Doç. Dr. Ebru Aykutlu Altındağ
İstanbul Florence Nightingale
Hastanesi Nöroloji Uzmanı

Ailesinde hipertansiyon,
diyabet, kalp damar
hastalığı, inme, demans,
parkinson öyküsü
olan kişilerin mutlaka
yılda bir kez beyin
check-up programına
katılmasında yarar var...



Eminiz herkes gibi sizler de yoğun geçen öğrenim ve iş hayatı sonrası sağlıklı geçirmeyi umduğunuz bir emeklilik hayatı hayal ediyorsunuz. Peki bu güzel yaşlarınızda kapınızı çalma ihtimali olan nörolojik hastalıkları ve bunlara neden olabilecek risk faktörlerini biliyor musunuz? Bunları erken dönemde tanımak ve önlem almak mümkün mü? Genel check-up programları bu hastalıkları tanımaya yeterli midir? Gelin hep birlikte bu sorularımıza cevap bulmaya çalışalım.

Check-up niçin yapılır?

Modern tıpta amaç, hastalık ortaya çıkmadan önce gerekli önlemler alarak kişinin sağlıklı kalmasını sağlamaktır. Hastalık ortaya çıktıktan sonra hem tedavisi daha pahalı hale geliyor hem de sağlık bir kez bozulmuş oluyor. Kansere, kalp damar hastalıkları,



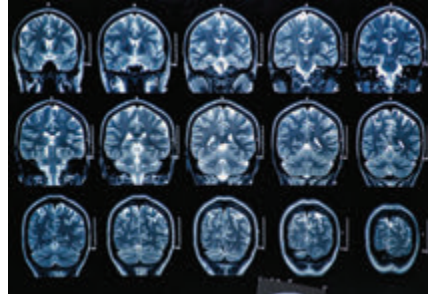
hipertansiyon, diyabet ve daha pek çok diğer hastalıkta erken ve doğru tanı yaşam süresini uzatıp yaşam kalitesini artırıyor. İşte genel check-up programları, bu gibi hastalıkları başlangıç safhasında tanıyarak, en erken dönemde tedavi uygulamayı amaçlıyor.

Beyin hastalıkları ve ilişkili oldukları risk faktörleri ve hastalıklar neler? Bunlar önceden tanınabilir mi?

İnme, epilepsi, demans, parkinson ve beyin tümörleri de giderek sıklığı artan, tedavisi güç, uzun süreli bakım ve takip gerektiren nörolojik hastalıklardır. Hiçbir belirti vermeden ve hastada hiçbir şikayete neden olmadan yıllarca sinsice seyreden hipertansiyon, diyabet ve kolesterol yüksekliği gibi hastalıklarla hem kalp damar hastalıkları hem de inme ve demans arasında yakın ilişki bulunmuştur. Bu risk faktörlerinin erken dönemde tanınması ve tedavi edilmeye başlaması büyük hayallerle beklediğimiz hayatımızın emeklilik dönemlerinin kabusu olabilecek inme ve demans gibi kronik nörolojik hastalıklardan korunmayı sağlar.

Önlenabilir en sık nörolojik hastalık olan inmenin ilişkili olduğu en önemli iki risk faktöründen ritim bozukluğu sadece EKG; diğeri şah damarı darlıkları ise karotis ve vertebral arter doppler incelemeleriyle basitçe tanınabilir. Bu hastalıkların tanınarak erken dönemde tedavi edilmesi bizi sadece inmeden değil inme sonrası sık gelişen bir komplikasyon olan demanstan da koruyabilir.

Ancak genel check-up programları bu hastalıkları tanımak ve ortaya koymak için yeterli değildir. Genel check-up programlarının içinde giderek daha fazla yer almaya başlayan beyin check-up programları nörolojik hastalıkları;



Kanser, kalp damar hastalıkları, hipertansiyon, diyabet ve daha pek çok diğer hastalıkta erken ve doğru tanı yaşam süresini uzatıp yaşam kalitesini artırıyor.

özellikle inme, demans, parkinson ve ilişkili olduğu risk faktörlerini erken tanımayı ve tedavisini hedefler.

Beyin check-up programı kimlere ne kadar sıklıkla yapılmalıdır?

Sağlık sorunu olsun olmasın her yaşta yapılabilir. Ama ailede hipertansiyon, diyabet, kalp damar hastalığı, inme, demans, parkinson öyküsü olan kişilere mutlaka yılda bir kez yapılmalıdır. Baş ağrısı, baş dönmesi, unutkanlık, ellerde titreme, hareketlerinde yavaşlama gibi yakınmaları olan hastalar mutlaka nöroloji uzmanı tarafından değerlendirilmelidir.

Beyin check-up programı hangi incelemeleri içermelidir?

Nöroloji uzman muayenesi, akciğer grafisi, tüm batin ultrasonografisi, kranyal görüntüleme, karotis ve vertebral arter ultrasonografisi, nöropsikolojik değerlendirme, EEG, kemik dansitometrisi, açlık kan şekeri, HbA1c, açlık insülin, lipit profil, SGOT, SGPT, BUN, kreatinin, ürik asit, hemogram, homosistein, hs CRP, sedimentasyon hızı, B12, folik asit ve TSH içeren kan biyokimya incelemesi yapılmalıdır.





Sigortacılığın entelektüel sermayesine büyük katkı

Türk sigorta sektörü son yıllarda yabancı yatırımcıların ilgi odağı haline geldi. Bu ilgi kısa sürede yatırıma dönüştü ve sektördeki şirketlerin önemli bir kısmı yabancı sermayeye geçti. Halen de satın alma veya birleşme beklentileri bitmiş değil. Kuşkusuz yabancı sermaye beraberinde teknolojisini, bilgi birikimini de getiriyor. Peki Türk sigorta sektörünün bilgi birikimi, entelektüel sermayesi ne durumda dersiniz?

Sigortacılık alanındaki bilgi birikiminin çoğalmasında en büyük engellerden birinin, sektörün entelektüel altyapısını oluşturacak akademik yayınların azlığı olduğu bir gerçek. Bu eksiklik yıllardır sigorta şirketlerinin eğitim kitap-

çıkları ve sınırlı sayıdaki akademik yayınlara kapatılmaya çalışılıyor. Ancak bu çabaların da amacına ulaştığı söylenemez. İşte lisans ve yüksek lisans eğitimi sigortacılık alanında tamamlamış sınırlı sayıdaki akademisyenden biri olan, öğrencilik ve ilk çalışma yıllarından bu yana GESİD Ankara üyesi olan Başkent Üniversitesi öğretim üyelerinden Yrd. Doç. Dr. Erdem Kırkbeşoğlu, bu eksikliğin kapatılması için yaklaşık bir buçuk yıl önce önemli bir adım attı ve editörlüğünü üstlendiği "Risk Yönetimi ve Sigortacılık" kitabını piyasaya sundu.

GESİD Ankara'nın katkılarıyla Gazi Kitabevi tarafından basılan kitap 24 bölümden oluşuyor. En önemli özelliği ise her bölümün sigortacılık sektörünün önemli isimleri tarafından hazırlanmış olması. Kitabın yazarları arasında Axa Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Ezerdi, GESİD Ankara Yönetim Kurulu Başkanı ve Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Sompo Japan Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, Dubai Starr Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sedat Özatalay, SEGEM Müdür Yardımcısı Berna Özşar Kumcu, Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu müfettişlerinden Erdoğan Ulusoy, Tercan Tiryaki ve Mehmet Kahya isimleri ön plana çıkıyor. Sektörün duayen isimlerinin uzmanlık alanlarına giren konuları büyük bir titizlikle hazırladığı 662 sayfalık büyük boy dev eserin bir diğer özelliği de Amerikan ders kitapları formatında hazırlanmış olması. İçerik olarak örnek olay incelemelerine, araştırma problemlerine ve görsel anlatımlara yer veriyor. Kitabın renkli kuşe kağıda basılmış olması, örnek fotoğraf ve diyagramlarla zenginleştirilmesi de okuyucunun sıkılmasını engelliyor.

Yrd. Doç. Dr. Erdem Kırkbeşoğlu, kitabın hazırlık süreci ve amacıyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Sigortacılık mesleğini icra edenlere ve bu alanda akademik eğitim alan öğrencilere, eğitim ve öğrenim süreleri boyunca bir rehber kaynak sunmak amacıyla uluslararası kaynakları model alarak bu kitabı hazırladık. Bu süreçte hiçbir beklenti içinde olmaksızın gönüllü olarak katkı sağlayan tüm yazarlara ve Başkent Üniversitesi Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü öğretim elemanlarına teşekkür ediyoruz."



Yrd. Doç. Dr.
Erdem
Kırkbeşoğlu



**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

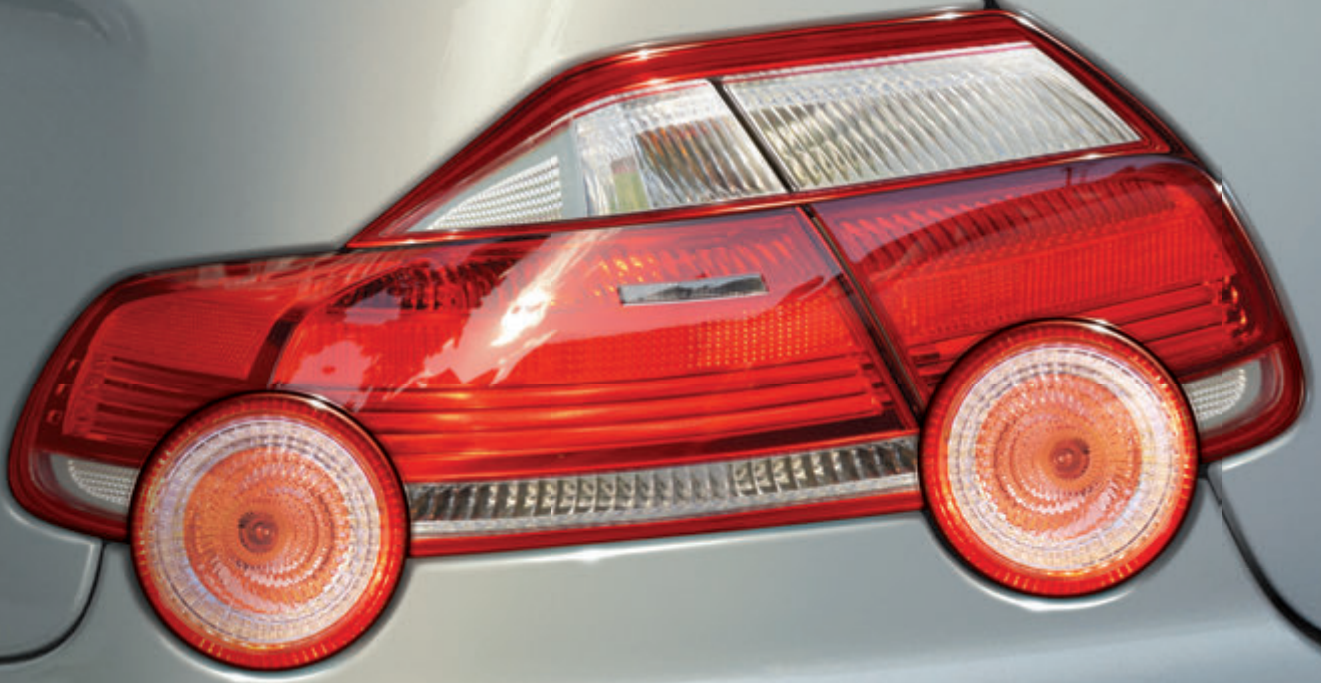
İŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

STOP LAMBASI FİYATINA OTOMOBİL KASKOSU ANADOLU SİGORTA'DA

Anadolu Sigorta **Pert Kasko** ile aracınızı uygun fiyatlarla
pert olma ve çalınmaya karşı koruma altına alın.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.



0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr