



Şimdi zam değil BES zamanı

- Bankasını en iyi 'kullanan' sigorta şirketi
- Sigortada iyileşme süper zenginlerle başladı
- İki şirketin yüzde 25 kavgası

- Yönetici hataları da sigortalanacak
- Kasko primleri yükseliyor
- Ali Poyrazoğlu:
Bir nevi sigortacıyım
- Üç açık için çözüm BES

**"İş yerinize tam güvence,
tam koruma!"**



İŞYERİ EKSTRA PAKET SİGORTASI

Huzur içinde yalnızca işinize odaklanın.
Çünkü Güneş Sigorta onlarca farklı riski
tek poliçede üstleniyor, işinize tam güvence,
tam koruma sağlıyor.

GÜNEŞ SİGORTA

"Değerlerimizin Sigortası"

www.gunessigorta.com.tr

CEPTEN PARA GÖNDER TİK DİYE!!

TÜM
OPERATÖRLERDEN



Eğer bir Akbank'lıysanız, cep telefonundan, istediğiniz kişinin cep telefonuna, hesabına ve kredi kartına para göndermek sizin için çok kolay!

**Para Gönder yazın, 4425'e gönderin,
Para Gönder uygulaması cebinize gelsin.**

Para Gönder uygulamasını kullanabilmeniz için Akbank müşterisi ve SMS Şubesi üyesi olmanız gerekmektedir. Akbank Şifre Telefonu kayıtlı olan müşterilerimiz, uygulama ile para gönderebilecektir. Uygulama, sadece destekleyen telefon modellerinde kullanılabilir. Detaylı bilgi için www.akbank.com'u ziyaret edebilirsiniz.

 **Android Market**



store.oivi.com
adresinden indirin

OVI NOKIA



EDİTÖR

Gelmeden liderliğe göz dikti!

Temmuz ayının en önemli olayı dünyanın en eski sigorta faaliyeti yürüten organizasyonlarından İngiliz Lloyd's'un Türkiye pazarına girmek için çalışmalarına

başlamasıydı. Lloyd's Sigorta Başkanı Lord Peter Levene, "9 yıl önce Singapur pazarına girmiştik. Singapur'da bu yıl 500 milyon dolar iş hacmi bekliyoruz. Eğer Singapur yerine Türkiye'ye girmiş olsaydık bugün buradaki işimiz Singapur'un iki katı hacme ulaşabilirdi" dedi.

Dokuz yıldır Lloyd's'un başında olan Levene'e göre Türkiye gelmemiş olmaları büyük bir hata. Çünkü İstanbul bölgesel olarak da önemli bir finans merkezi. Levene'in iddiasına göre Lloyd's 9 yıl önce Türkiye'de şirket satın alsaydı, bugün 1 milyar dolar prim üretimi yapabilirdi.

Bazılarının komik gelebilir ama beklenti bu yönde... 1 milyar doların üzerinde prim üretimi yapan şirket yok. 2010 verilerine göre en fazla prim üretimi yapan şirket 1 milyar 518 milyon lirada kaldı. Lloyd's Sigorta Başkanı'nın bu açıklamaları en yalın anlatımıyla Türkiye sigorta sektörüne olan güveni gösteriyor. Sektör daha da büyüyecek. Sektörde 57 şirket faaliyet gösteriyor. En fazla prim üretimi yapan 10 şirket arasında yabancı ortağı bulunmayan sadece tek bir şirket var. O da Anadolu Sigorta. İkinci 10 arasında ise sadece Ankara Sigorta. O da satış listesinde...

En büyük 10 şirketin prim üretimdeki pazar payı toplamı yüzde 75. İlk 20 şirketin pazar payı ise yüzde 92. İlk 20 şirket arasındaki yerlilerin payını çıkardığınızda prim üretiminin yüzde 80'ini yabancı şirketler ya da yabancı ortağı olan şirketler tarafından yapılıyor. Kalan 37 şirkette ise 8 tane yerli şirket var. Bunların pazar payı da düşük, üstelik SBN ve Işık Sigorta gibi bazıları da satış masasında... Kısacası Lloyd's 9 yıl önce bu pazara gelseydi ilk iki şirketten birini alamayacağına göre sizce 1 milyar dolarlık prim üretimi yapabilir miydi? Önümüzdeki ay görüşmek üzere. Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşlanın!..

Barış Bekar

akilliyaşam@finansgundem.com



SÖYLEŞİ

24 "Ben de bir nevi sigortacıyım"

Ali Poyrazoğlu ile tiyatro ve sigorta üzerine konuştuk...

HABER

14 Yöneticiler ve şirketler rahat bir nefes

alacak

30 Bankasını en iyi 'kullanan' sigorta şirketi hangisi?

56 Sambaya mı Kâbe'ye mi?

Şirketler acenteleri nasıl motive ediyor?

ANALİZ

34 Keramet bankada mı yönetimde mi?

Ziraat hayat branşında liderliğe yükseldi

YAZARLAR

18 İki şirketin yüzde 25 kavgası

Kayhan Öztürk ile Sigorta Kulisi

28 Sigorta etiği üzerine...

Seyfettin Karaarslan / SDK Uzmanı

30 Tatil güvencesi

Mehmet Kalkavan / TSRŞB Genel

Sekreter Yardımcısı

60 BES fonlarında varlık dağılımı değişiyor.

Alp Keler, Ak Portföy Genel Müdürü

65 Fiyatlama, finansal yılı atlama

Okay Balcıoğlu / Sigorta Eksperti

DÜNYA EKRANI

20 İyileşme süper zenginlerle başladı

21 Britanya'da kasko primleri yükseliyor

23 S&P, Swiss Re'nin derecesini düşürdü



AKILLI YAŞAM BES

44 Şimdi zam değil BES zamanı

46 Örnek şirket SAP:

BES'le çalışmamız da kazandı şirketimiz de

46 Sıkıntı üçgeninin çözümü BES'te

Yaşlılık Geçim Endeksi araştırması

52 DenizEmeklilik, MetLife'a satıldı

LIFE STYLE

64 Ajlan Sözütek:

İsrafı sevmem, işimde sigortacılık.



Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
BF Gündem Medya Ltd. Şti. adına

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
akilliyaşam@finansgundem.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@finansgundem.com

Editörler
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@finansgundem.com
Aysun Göksu
agoksu@finansgundem.com

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket
BF Gündem Medya Ltd. Şti.
Kocatepe Mahallesi Recep Paşa Cad.
Alişan Apt. No: 11/9 Talimhane/ İstanbul
Tel: 0212.255.32.94-95
Fax: 0212.238.72.07

Tasarım: Milimetre Tasarım Ltd. Şti.
Baskı: Promat Basın Yayın San. Tic. A.Ş.
Sanayi Mah. 1673 sok. No: 34 Esenyurt
34510 Büyüçekmece/ İstanbul
Dağıtım: Yaysat A.Ş.

İndeks

AEGON/ Alex Wynaendts, Aksigorta / Uğur Gülen, Allianz, American Life Hayat Sigorta, Anadolu Sigorta, Anadolu Hayat Emeklilik, Axa Sigorta, Aviva Sigorta, AvivaSA Emeklilik ve Hayat / Meral Eredenk, DenizBank / Hakan Ateş, Chartis Sigorta / Sema Bulutlu, Deniz Emeklilik ve Hayat, Deniz Emeklilik ve Hayat, ERGO Emeklilik ve Hayat / Recep Akkaya, Euler Hermes / Özlem Özuner, Finans Emeklilik / Ajlan Sözütek, Garanti Emeklilik / Yasemen Köne, Groupama Sigorta, Generali Sigorta / Pınar Doğru, Güneş Sigorta, Halkbank, Halk Sigorta / Veli Bal, HDI Sigorta, ING Emeklilik, Işık Sigorta, Marsh Türkiye / Mert Yücesan, Ray Sigorta, SAP Türkiye, Sigorta Bilgi Merkezi, Sigorta Tahkim Kurulu, Sompo Japan Sigorta, Vakıf Emeklilik / Murat Tanrıverdi, Yapı Kredi Emeklilik / Taylan Türkölmez / Bülent Eriş / Ali Can, Ziraat Hayat ve Emeklilik / Naim Temur, Zurich Sigorta



Geleceğinizi şansa bırakmayın.

500.000 kişi gibi siz de
Anadolu Hayat Emeklilik'e gelin.

Türkiye'nin en çok tercih edilen emeklilik şirketi, vergi avantajından zengin fon alternatiflerine, birbirinden kazançlı ürün ve özellikleriyle sizi bekliyor.
"Hemen gelin, geleceğinizi gerçekten güvence altına alın."

Soru gelecekse
Cevap:



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE \$ BANKASI

Suistimaller SİSBİS ile takip edilecek



Türkiye’de sigorta suiistimalleri artıyor. 2010 yılında 8,7 milyar liraya ulaşan hasar iş ve işlemlerinde ortaya çıkan yanıltıcı uygulamalar sadece araç sigortalarında değil, bedeni hasarlar da dâhil olmak üzere her tür sigorta alanında

görülüyor. Yasal unsurların oluşması halinde sigorta suiistimalleri Türk Ceza Kanunu (TCK)’nın “Nitelikli Dolandırıcılık” başlıklı 158’inci maddesi kapsamında suç olarak değerlendirilen suistimaller ve bu madde kapsamına giren

eylemler, iki yıldan yedi yıla kadar hapis ve beş bin güne kadar adli para cezası ile cezalandırılıyor. Sigorta suiistimali şüphesi bulunan kişi ve kuruluşlara teminat verilmemesi veya yasal başka önlemlerin alınabilmesi amacıyla, Sigorta Bilgi Merkezi bünyesinde Sigorta Suiistimaleri Bilgi Sistemi (SİSBİS) veri tabanı kuruldu ve 2010 yılının başında test çalışmalarına başladı. Artık yeni yönetmelik ile sigorta şirketlerinin şüpheli durumları kanıtları ile birlikte bu veri tabanına girmeleri, Sigorta Bilgi Merkezinin de bu veri tabanını sigorta şirketleri

ile paylaşması zorunlu hale geliyor. Ayrıca, yine Sigorta Bilgi Merkezi bünyesinde oluşan veri tabanını analiz eden ve organize suiistimal durumlarını ortaya çıkararak kanıtlarıyla birlikte TCK’nın 158’inci maddesi kapsamında yargıya intikalini sağlayacak yeni bir yapılanmaya gidiliyor. Sigorta suiistimalleri ile mücadele amacıyla Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan Yanlış Sigorta Uygulamalarının Tespiti, Bildirimi, Kaydı ve Bu Uygulamalarla Mücadele Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik 1 Haziran 2011 tarihinde yürürlüğe girdi.

Garanti Emeklilik’e ödül

Garanti Emeklilik’in kurumsal web sitesi www.garantiemeklilik.com.tr bu yıl da Altın Örümcek ödülüne layık görüldü. Geçen yıl aynı kategoride birincilik ödülü alan web sitesi, bilişim, medya ve iş dünyasının önde gelen isimlerinin yer aldığı, 50 kişiden oluşan jüri tarafından seçildi. Garanti Emeklilik’in, hobisi olan insanların daha mutlu oldukları gerçeğinden yola çıkarak hayata geçirdiği Hobi Kulüpleri’nin web sitesi olan www.hobimle-mutluyum.com ise ‘Topluluk/ Sosyal İletişim’ kategorisinde ikincilik ödülüne layık görüldü. Altın Örümcek Web Ödülleri’ne toplam 35 kategoride yüzlerce kurum başvurdu.

Euler Hermes’e bankacı genel müdür



Özlem Özuner, Euler Hermes’in Türkiye CEO’su

Dünyaca ünlü kredi sigortaları devi Euler Hermes’in Türkiye CEO’luğuna Özlem Özuner

atandı. 1 Haziran 2011’den itibaren Euler Hermes’in Türk iştirakinin genel

müdürlüğü görevini üstlenen Özuner daha önce HSBC’de bankanın bireysel, ticari ve kurumsal bölümlerinde çeşitli pozisyonlarda görev aldı. Son görevi, HSBC Türkiye Kurumsal Bankacılık İş Kolu Grup Başkanlığı olan Özuner, HSBC’den önceki dönemde ise İktisat Bankası’nda Bölge Müdürü ve Demirbank’ta Kıdemli Müdür olarak çalıştı. Son 10 yılı HSBC Londra ve İstanbul’da olmak üzere 20 yıllık başarılı bankacılık deneyimiyle Euler Hermes’e katılan Özuner, Boğaziçi Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunu, evli ve iki çocuk annesi.

**Ev sahibi
olmanın
kolayı var!**

Kolay SarıPanjur

Özel faiz oranları ve uygun ödeme koşullarıyla
Kolay SarıPanjur ev sahibi olmanızı kolaylaştırıyor.



**Kolay
SarıPanjur**


VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

İngiliz Lloyd's Türkiye'ye geliyor

Dünyanın en eski finans kurumları arasında gösterilen İngiliz sigorta devi Lloyd's, Türkiye pazarına girmeye hazırlanıyor. Lloyd's Sigorta Başkanı Lord Peter Levene, Başbakan ile görüşerek yatırım kararlarını ve Türkiye'ye dair değerlendirmelerini basınla paylaştı. Lord Levene şöyle konuştu: "Türkiye'nin imajı çok değişti. 10-15 yıl önce algılanan o mistik, doğu ülkesi değil. Avrupa'nın en hızlı büyüyen en çok iştah kabartan ülkesi. Geçen hafta Financial Times gazetesinde Türkiye ile ilgili bir haber okudum. Çok etkileyici bir haberd. Diğer Avrupa ülkeleri

küçülürken ya da çok az büyürken sizin büyüme rakamlarınız çok yüksek. Bu kadar geç kalmamız kötü bir hata. Çünkü uzun zamandır bu organizasyonun başındayım ve İstanbul'a neden gelmediğim önemli bir soru. Geç de olsa İstanbul'a gelmiş olduğum için yine de mutluyum. Artık Türkiye pazarına girmek, burada aktif olmak istiyoruz. Ancak bu şube açmak ya da iştiraklerimizin olması anlamına gelmiyor. İstanbul'u bir finans merkezi olarak görüyoruz ve burada yer almak gerektiğine inanıyoruz." Kendisini 'sigorta piyasası' olarak tanımlayan İngiliz Lloyd's



Lord Levene, Lloyd's Sigorta Bşk.

Sigorta, yaklaşık 320 yıllık geçmişi ile bugün 200'ü aşkın ülke ve bölgede faaliyet gösteriyor. Uluslararası piyasada iş dünyasına yönelik yeni, olağandışı ve karmaşık riskleri sigortalaması ile bilinen Lloyd's 2010'da 2.2 milyar sterlin kâr elde etti.

AHE'ye yeni koordinatör

Anadolu Hayat ve Emeklilik koordinatörlüğüne Haldun Aydoğdu atandı. AHE yönetim kurulu tarafından konuya ilişkin Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yapılan açıklamada, "Sayın Haldun Aydoğdu'nun Koordinatör olarak atanmasına ve Hazine Müsteşarlığı nezdinde gerekli işlemlerin başlatılmasına karar verilmiştir" denildi. Ortadoğu Teknik Üniversitesi'nden 1995 yılında mezun olan Haldun Aydoğdu, Türkiye İş Bankası'nda birim yöneticisi olarak görev yapıyordu.

AvivaSA oyuncularından otistiklere destek



AvivaSA Tiyatro Kulübü'nün sahnelediği "Karmakarışık" adlı oyundan toplanan para Tohum Otizm Vakfı'na bağışlandı. AvivaSA Emeklilik ve Hayat bünyesinde 2008 yılında şirket çalışanları tarafından kurulan 25 üyeli Tiyatro Kulübü, yönetmenliğini Emre Törün'ün yaptığı bu yılki oyunlarını Tohum Otizm Vakfı yararına sergiledi.

Geçtiğimiz günlerde, Sabancı Center'da ünlü İngiliz vodvil yazarı Ray Cooney'in "Karmakarışık" adlı tiyatro oyununu otizmli çocuklar yararına sahneleyen AvivaSA Tiyatro Kulübü, sembolik tutardan bilet satışı karşılığında topladığı 3 bin 425 lirayı Tohum Otizm Vakfı'na bağışladı. Bağışlanan para, otizmli çocukların özel eğitiminde kullanılacak.

Işık, Türkçe'nin de sigortacısı



Işık Sigorta, geçen yıllarda olduğu gibi bu yıl da Türkçe Olimpiyatları'na sponsor oldu. Dünyanın farklı ülkelerinde bulunan okullarda yapılan elemelerden ve seçmelerden sonra final niteliğinde olan Türkçe Olimpiyatları'nın sponsoru olan Işık Sigorta'dan yapılan açıklamada, "Dünyaya yayılmış Türk okullarında yetişen öğrenciler, hem iyi bir eğitim almak suretiyle bulundukları ülkelerde çok iyi yerlere gelecek hem de Türkiye ile güçlü bir bağ kurarak, ülkemizin gönüllü elçileri olacaklar. Türkiye'nin dünya ülkeleri ile geliştirdiği ilişkiler, Türkçe

öğrenen binlerce öğrencinin varlığı bunun en önemli işaretidir" denildi. Işık Sigorta, yaptığı açıklamada şu ifadelerle yer verdi: "Işık Sigorta, topraklarımızdan dünyaya yayılan Türkçenin gücüne inanmaktadır. Türkçeyi öğrenen çocuklar, kardeşlik duyguları ile beslenmektedir. Mevlana'dan ve Yunus Emre'den şiirler okuyan, türkülerimizi seslendiren bu çocukların ülkemize bıraktıkları tatlı bir huzur bunun göstergesidir. Bu yıl 9'uncusu yapılan ve 130 ülkeden bin öğrencinin katıldığı Türkçe Olimpiyatları'nın tüm sigortaları Işık Sigorta tarafından yapılmaktadır."

Kuafördeki Bir Fön Makinesi Neler Yapabilir?



Saç kurutur, fön yapar, maşa yapar, bukle yapar, saçınıza şekil verir...

Hatta çok güzel, son modaaya uygun alev alev bir elektrik kontağı çıkarıp yangına sebep olabilir.

E bu da haliyle kuaför dükkânınızın sonu olabilir...

İşini bilenler, işyerlerini ve evlerini -yangın rizikosuna karşı- işinin ustasına emanet ediyor.

DUBAI GROUP
— SİGORTA —

"Sigortanın Ustası"

www.dubaigroup.com.tr

AEGON'un hedefi liderlik

AEGON CEO'su Alex Wynaendts yaptığı basın toplantısında, 2008 finansal kriz döneminde Hollanda hükümetinden alınan sermaye borçlarını ödediklerini söyleyerek, grubun geleceğe dönük hedeflerini anlattı. Türkiye'deki operasyonu da genişletmeyi düşündüklerini söyleyen Wynaendts, Türkiye'nin demografik olarak büyümeye çok elverişli bir ülke olduğunu ve AEGON Emeklilik ve Hayat'ın çok iyi yönetilen ve gelişime açık bir şirket olduğunu belirtti. Wynaendts, uygun bir fırsat çıkması halinde yeni

satın almaya açık olduklarının da altını çizdi. AEGON'un vergi öncesi gelirlerde 2015'e kadar yıllık ortalamada yüzde 7 ile 10 arasında büyüme oranı yakalamayı hedeflediğini belirten Wynaendts, 2008'den bu yana atılan adımların grup üzerinde dönüştürücü etkisi olduğunu ifade etti ve sözlerine şöyle devam etti: "Hollanda hükümetine olan sermaye borcumuzu tamamladık ve şimdi sadece finansal hedeflerimize odaklanıyoruz. Yeni bir yapılanma aşamasında, sağlam

bir kazanç sağlama konusunda yeteneklerimize güveniyoruz." AEGON'un 900 milyon euroluk sermaye fazlasını da koruyacaklarının altını çizen Wynaendts sözlerini şöyle sürdürdü: "2015 yılında ideal kaynak yönetimi, müşteri sadakati, kusursuz operasyonel etkinlik, yetkin ve yetkili çalışanlar stratejik hedeflerinin de yardımıyla seçilmiş pazarlarda lider olmayı planlıyoruz. Sermayedarımıza da sürdürülebilir bir kazanç sağlayacağımız gibi, ortaklarımız, çalışanlarımız ve müşterilerimiz tarafın-



Alex Wynaendts, AEGON CEO'su

dan da bugün olduğu gibi gelecekte de tavsiye edilebilir bir şirket olmaya devam edeceğiz."

Allianz Emeklilik'in fonlarını HSBC yönetecek



Solmaz Altın,
Allianz Türkiye Mali İşler
Direktörü

Allianz Bireysel Emeklilik katılımcılarının yatırım fonları, HSBC Portföy Yönetimi tarafından yönetilmeye başladı. Devir işleminden sonra Allianz Bireysel Emeklilik Sistemi katılımcılarının fon dağılım oranları, sözleşmelerine ilişkin herhangi bir değişiklik talebinde bulunmalarına gerek olmadan devam edecek. Fonların yatırım stratejilerinde devirden kaynaklı herhangi bir değişiklik yapılmayacak, katılımcıların fon dağılım oranlarını değiştirme hakları da aynen saklı kalacak. Bu süreçte katılımcıların mevcut hak ve birikimlerinde değişiklikten kaynaklı herhangi bir kayıp da yaşanmayacak. Ayrıca fonların fon işletim gider kesintisi oranında da herhangi bir

değişiklik olmayacak. Allianz Türkiye Mali İşler Direktörü Solmaz Altın, "Türkiye'de uzun yıllardır fon yönetimimiz başarıyla yürütülüyordu. Küresel çapta hizmet veren bir sigorta şirketi olarak, global kararlara paralel bir çizgide ilerlememiz gerekiyor. HSBC de Allianz gibi küresel tecrübesini yerel piyasa uzmanlığıyla bir araya getirerek hizmet veren dünyanın en büyük finans kuruluşlarından biri. Bu sebeple iş ortaklığımızın son derece verimli olacağına ve HSBC'nin her geçen gün büyüyen portföyümüzü başarıyla yöneterek bireysel emeklilik katılımcılarımıza ekstra katma değer sağlayacağına inanıyoruz" şeklinde işbirliğini değerlendirdi.



Esnafla ücretsiz sigorta

Vodafone, Esnaf Tarifelerinden herhangi birine abone olanların dükkanlarına ücretsiz, koşulsuz, kontratsız sigorta hediye ediyor. Kampanya çerçevesinde 'Hesaplı Esnaf Tarifesi' aboneleri ve 'Bereketli Esnaf Tarifesi' aboneleri esnaflar ücretsiz hediye edilen işyeri sigortası ile iş yerlerini güvence altına alacaklar. Esnafların dükkanları için hediye sigorta sahibi olabilmeleri ve avantajlı konuşmadan faydalanabilmeleri için Vodafone'u aramaları yeterli oluyor.



30 günden
başlayan vadeler

%11,75'e
varan faiz oranları

BONOLARIN EFENDİSİ

AKTİF BONO

Türkiye'nin ilk banka bonosunu 2009 yılında ihraç eden ve bugüne kadar 2.3 milyar TL ihraç gerçekleştirerek yatırımcılarına yüksek getiri sağlayan, banka bonosunun mucidi Aktif Bank'tan nitelikli yatırımcılara* özel fırsat!

30 - 90 gün arası **%11,25**

91 - 365 gün arası **%11,75**

- Mevduata göre %5 stopaj avantajı vardır.
- Aktif Bank banka bonosu Merkezi Kayıt Kuruluşu nezdinde saklanmaktadır.

Türkiye'nin her yerinden **444 30 50**'yi arayın,
hemen kazanmaya başlayın!



444 30 50 | aktifbank.com.tr

aktif bank
Yerli, Global

Bu ilan Sermaye Piyasası araçlarının satın alınması için halka çağrıda bulunulmasına yönelik değildir. Aktif Bono, halka arz edilmeksizin tahsisli olarak veya nitelikli yatırımcılara satılmaktadır. Aktif Bono, mevduatın %15'lik stopaj oranına karşılık %10'luk stopaj avantajı sunar. Aktif Bono faiz oranı mevduat eşdeğeri 30-90 gün arasında %11,91 ve 91 günden 1 yıla kadar %12,44'tür. Aktif Bono Merkezi Kayıt Kuruluşu nezdinde saklanmaktadır. Aktif Bono stokları ihraç limitleri ile sınırlıdır. Aktif Bononun satış fiyatı ve getiri oranları piyasa koşullarına göre değişebilir. Aktif Bank satış fiyatını tek taraflı olarak değiştirme hakkını saklı tutar.

(*)"Nitelikli Yatırımcı": Sermaye Piyasası Kurulu'nun 08.03.2008 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan, "İhraççıların Muafiyet şartlarına ve Kurul Kaydından Çıkarılmalarına İlişkin Esaslar Tebliği"ne (Seri: IV, No: 39) göre nitelikli yatırımcı, yerli ve yabancı yatırım fonları, emeklilik fonları, yatırım ortaklıkları, aracı kurumlar, bankalar, sigorta şirketleri, portföy yönetim şirketleri, ipotek finansmanı kuruluşları, emekli ve yardım sandıkları, vakıflar, 506 sayılı Sosyal Sigortalar Kanunu'nun geçici 20'nci maddesi uyarınca kurulmuş olan sandıklar, kamuya yararlı demekler ile nitelikleri itibarıyla bu kurumlara benzer olduğu Kurulca belirlenecek diğer yatırımcılar ve sermaye piyasası araçlarının ihraç tarihi itibarıyla en az 1 milyon TL tutarında Türk ve/veya yabancı para ve sermaye piyasası aracına sahip olan gerçek ve tüzel kişileri ifade eder.

AHE, Dragon Fest'ten ödülle döndü



yaşandığı Festival'in Fun Sport kategorisinde birincilik ödülünün sahibi oldu. Çalışanlar arasındaki ekip ruhu ve sinerjiyi arttırmak amacıyla 2008 yılından bu yana şirketler arasında düzenlenen Dragon Festivali geçtiğimiz haftalarda Haliç'te gerçekleştirildi. AHE

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) ekibi, bu yıl dördüncüsü düzenlenen İstanbul Dragon Festival bot yarışlarından ödülle döndü. Yarışmaya ilk kez katılan AHE ekibi, 150'ye yakın takımın katıldığı ve kıyasıya mücadelenin

takımının ilk kez yer aldığı İstanbul Dragon Festivali, 150'ye yakın kurumdan 2 bin 500'e yakın çalışanın yaratıcı kostümleri ve heyecanlı yarışlarıyla iki gün boyunca Haliç sularını renklendirdi. 20 kişiden oluşan

AHE takımı, yarışın Fun Sport kategorisinde rakiplerini geride bırakarak birinciliği elde etti. İş hayatında takım olarak sergiledikleri başarıyı Dragon Festivali'ne taşıyan Anadolu Hayat Emeklilik ekibi, ilk kez katıldıkları bir yarışmada aldıkları birincilikten duydukları mutluluğu dile getirdi. Takım kaptanı Emre Yüksel, "Festivalde elde ettiğimiz sonuç başarının takım çalışmasıyla geldiğinin kanıtı... Organizasyonun başından beri bize destek veren çalışma arkadaşlarımıza takımımız adına teşekkür ediyoruz," şeklinde aldıkları ödülü değerlendirdi.

Sigortacılar stres testinden kaldı

Avrupa Sigorta ve Emeklilik Kurumu (EIOPA), Avrupa genelindeki sigorta şirketlerinin yaklaşık yüzde 10'unun, hisselerinin değer kaybettiği, faizlerin düştüğü ve emlak piyasasında krize eşlik eden ciddi bir ekonomik şok yaşanması halinde yeni sermayeye ihtiyaç duyacağını açıkladı. EIOPA Başkanı Gabriel Bernardino gazetecilere yaptığı açıklamada, "Testler genel olarak sigorta sektörünün sermaye tarafında iyi bir şok emilimine sahip olduğunu gösteriyor. Şimdi her şirket karşı karşıya olduğu riskleri analiz edip önlem alabilecek" dedi.

Halkbank ve Halk Sigorta İspanya'da buluştu



Halk Sigorta, Halkbank şubeleri kapsamında, prim üretimi, üretim artışı ve hasar/prim kriterlerine bağlı olarak "2010 yılı Ödüllü Sigorta Satışı" kampanyası düzenleyerek

kazanan isimleri ve şubeleri geçtiğimiz Mart ayında açıklamıştı. Kampanyanın büyük ödülü olan yurtdışı seyahati ise 23-26 Haziran tarihleri arasında

Madrid-Cordoba, Sevilla-Costa Del Sol ve Malaga'yı kapsayacak şekilde düzenlendi. Geziye 2010 yılında sigorta üretimi konusunda başarılı olan Halkbank şube müdürleri ve MİY'ler ile, Halkbank Bölge Koordinatörlerinin yanı sıra üst düzey Halkbank ve Halk Sigorta yöneticileri de katıldı. Katılımcılar hep birlikte kapsamlı bir İspanya Turu yaparak, yoğun kampanya döneminin ardından başarılarını birlikte kutladılar. Geziye katılanlar, çok sıcak ve samimi bir ortamda İspanya'nın tarihi ve turistik mekanlarını gezdiler. Seyahat kapsamında

katılımcılar birinci gün Madrid'i, ikinci gün Cordoba'nın tarihi ve turistik yerlerini ziyaret ettiler. Üçüncü gün Granada, El Hamra Sarayı'nı gezdikten sonra akşam güzel bir Flemenko gösterisi izlediler. Bu gezilerin motivasyon ve sinerji açısından çok gerekli olduğunu vurgulayan Halk Sigorta Genel Müdürü Veli Bal, Halkbank'ın bankacılıktaki güçlü pozisyonuna paralel olarak, banka sigortacılığındaki aktivitesini de artırmakta olduğunu belirtirken, farklı sistemlerle banka kanalını teşvik etmeye devam edeceklerini ifade etti.

Finans Gündem

İş Bankası Genel Müdürü **Adnan Bali**,
Finansgundem.com'a konuştu:



Ana Sayfa

Finans Kulis

Bankacılık

Gündem

Sigorta BES Hayat

Emlak-Mortgage

Para Piyasa

Leasing/Factoring

**“Global ölçekte ses getirecek
bir satın alma beklerdim”**

Yabancılar, yeni bir satın alma için hangi banka ile görüşüyor?

➡ Kim hangi bankaya
transfer oldu?

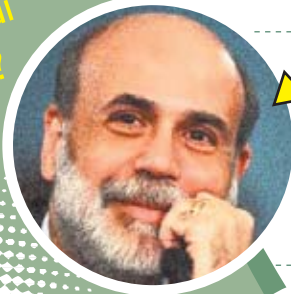
➡ İlginç bankacı
hikayeleri.

➡ En düşük otomotiv,
emlak ve tüketici kredi
faizi hangi bankada?



➡ **Merkez Bankası eski Başkanı Durmuş Yılmaz'ın
ilginç hayat hikayesi**

Küresel krize rağmen ardı ardına kâr rekorları kıran Türk
bankacılık sektörü ilginç birmobing skandalı ile çalkalanıyor.



➡ **FED Başkanı Ben Bernanke: “Enflasyonda
yasanacak artışlar geçici”**

Kasko sigortanız varsa bu haberi mutlaka okuyun!



➡ **IMF Başkanı Strauss-Kahn, “Bir çok siyah
kuğu global ekonomik gölde yüzüyor”**

Sigortacılar büyük bir hukuk
savaşına hazırlanıyor



Yöneticiler ve şirketler rahat bir nefes alacak

Henüz Türkiye için yeni olan yönetici sorumluluk sigortaları, yeni Türk Ticaret Kanunu'nun rüzgarı ve sunduğu kapsamlı teminatlarla şirketleri cezbedecek. Çünkü hatalı birleşme ve satın almalarla halka açılmalara, çalışanların açtığı davalardan grevlere kadar teminat kapsamı oldukça geniş... **Emel Coşkun** / ecoskun@finansgundem.com

Yönetici sorumluluk sigortası, şirket yöneticilerine yönelik tasarlanan finansal risk sigortalarının başında geliyor. Yöneticilerin çalıştıkları şirket adına verebileceği hatalı kararlar sonucu oluşan şirket zararlarını tazmin eden ve yöneticilerin şahsi mal varlıklarını teminat altına alan bir sigorta poliçesi.

ABD ve Avrupa'da yaygın olarak kullanılan yönetici sorumluluk sigortaları, önümüzdeki yıldan itibaren Türkiye'de de Yeni Türk Ticaret Kanunu'yla birlikte daha fazla gündeme gelecek. Yeni kanun, özellikle halka açık şirketleri yönetici sorumluluk sigortası yaptırmaya zorluyor. Buna göre, şirketlerin kurumsal yönetim ilkelerine uygunluk değerlendirilmesinde yöneticilerine sorumluluk sigortası yaptırıp yaptırmadığı dikkate alınacak. Halka açık şirketlerde bu durum kamuoyuna duyurulacak.

Dışa ve halka açık şirketler ilgi gösteriyor

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de yönetici sorumluluk sigortaları özellikle halka açık ve halka arz sürecinde olan şirketler tarafından tercih ediliyor. Nitekim halihazırda İMKB 50 şirketlerinden yarısının şimdiden yönetici sorumluluk sigortası yaptırdığı biliniyor. Oluşturdıkları yönetici sorumluluk sigortasını sigorta şirketlerine

satan brokerlik şirketi Marsh'ın Türkiye ve Hindistan CEO'su Mert Yücesan, bu ürüne ilgi gösterenlerin daha çok yurtdışı veya yurtdışı borsalarda halka açık şirketler, yabancı sermayeli şirketler, sermaye şirketlerinin pay sahibi olduğu şirketler, yurtdışında ofisleri bulunan ve yurtdışıyla iş yapan şirketler olduğunu söylüyor. Bu sigortaya ilginin son dönemde arttığını vurgulayan Yücesan, bu artışın gerekçelerini yeni Türk Ticaret Kanunu ile yöneticilerin sorumluluklarının daha belirgin hale getirilmesi ve Türkiye'de devam eden "halka arz seferberliği" hareketiyle açıklıyor.

Dava sayısı artıyor

Chartis Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu da Türkiye'de yönetim kurulu üyelerine ve yöneticilere açılan dava sayısının son yıllarda artış gösterdiğine, özellikle resmi mercilerin başlattığı soruşturmalar ve sonrasında açılan davalar sonucu oluşan masrafların giderek arttığına dikkat çekiyor. Dava sıralamasında resmi kurumları, aynı sektörde faaliyet gösteren rakip firmalar ve o şirkete yatırım yapan yabancı firmalar izliyor. Bulutlu, yabancı firmaların yatırım yaptıkları yerli şirketin yöneticileri aleyhine kötü yönetimden dolayı dava açmalarıyla sık sık karşılaştıklarını söylüyor. Şirketlere hatalı kararlarından

dolayı dava açabilecek kişi ve kurumlar arasında müşterileri, banka ve diğer garantörleri, şirket çalışanlarını, tasfiye memurlarını, alacaklıları ve diğer tüm üçüncü şahısları saymak mümkün.

Hangi riskler teminat altına alınıyor?

Peki yönetici sorumluluk sigortası kimleri ve hangi riskleri teminat kapsamına alıyor? Şirkette ve bağlı ortaklıklarında görev yapan (bağımsız üyeler dahil) yönetim kurulu üyeleri, yönetici veya idareci, yönetici ya da denetleyici olarak hareket eden bir şirket çalışanı sigorta kapsamına alınabiliyor. Mert Yücesan, kendi geliştirdikleri Yönetim Kurulu ve Yönetici Sorumluluk Sigortası'nın yönetim kurulunun yanı sıra yönetsel ve denetsel pozisyonundaki kişileri sigorta kapsamına aldığını söylüyor. Yücesan, bu kapsamdaki sigortalı tanımını danışmanlardan şirket avukatlarına kadar genişletmenin mümkün olduğunu sözlerine ekliyor. Sigortalı tanımı kadar poliçenin kapsamını da genişletmek mümkün. Nitekim isteğe bağlı olarak hissedarların tazminat talepleri veya halka arzlar, birleşme gibi kritik olaylar da teminat altına alınabiliyor. Ayrıca şirketin haksız, ayrımcı, cinsiyetçi istihdam uygulamalarından kaynaklanan tazminat davaları sonucu sigortalının ödemek



Mert Yücesan

Marsh Türkiye ve Hindistan CEO'su

Çevre kirliliği de teminata eklenebiliyor

Yönetim kurulu ve yöneticiler birçok karar alıyor, şirketleri halka açıksa bilgilendirme ve basın açıklaması yapıyorlar. Bu kararları ve açıklamalarıyla tabii ki şirketin menfaatini gözeterek şekilde yönetmeyi amaçlıyorlar. Ancak bu kararların bir kısmı kusurlu olabilir. Örneğin, hissedarlar gibi üçüncü şahısların maddi zarar görmesine yol açabilir veya açıklamaları yanıltıcı olabilir. Bunların neticesinde yöneticiler şahsi mal varlıklarıyla sorumlu tutulabilir. Bu ve benzeri risklere karşı yöneticiler, şahsi mal varlıklarını riske etmemek için bu poliçeden faydalanmak istiyorlar. Bu aynı zamanda zarara uğrayan kişiye finansal olarak tazmin edilme fırsatı veriyor. Çünkü belli durumlarda şahsına karşı açılacak davalarda yöneticilerin talep edilen tazminatları karşılayabilmesi finansal olarak mümkün olmayabiliyor. Bu teminat, yönetim kurulu ve yöneticilerin kanuni yükümlü-

lüklerinden kaynaklanan şahsi sorumluluklarını konu alıyor. Hukuki masraflar ve hukuki sürecin sonundaki tazminatı temin etmek üzere yapılandırılıyor. Örneğin, halka açık bir şirketin yönetim kurulu tarafından alınan bir satın alma ya da birleşme kararı neticesinde şirketin hisse senedi değerinde düşüş yaşanması ve hissedarların yönetim kurulunun kusurlu olduğunu iddia ederek tazminat talebinde bulunması poliçeye konu olabiliyor. Bu tür unsurlar, poliçenin altında "haksız ve kusurlu fiil" tanımı altında detaylandırılıyor. Bu tanımda "hata, ihmal, yanlış beyan, yanıltıcı beyan, görevin ihmali ya da kötüye kullanıma" gibi durumlara yer veriliyor. Türkiye'de çevre kirliliği ile yöneticiler aleyhine açılacak davalarda teminata eklemek mümkün. Ancak bu korumaya genelde temizleme masraflarının dahil olmadığını hatırlatmak gerekiyor.



Pınar Doğru

Generali Sigorta Kaza ve Sağlık Sigortaları Müdürü

İki taraflı koruma sağlıyor

Ekonomideki gelişmelere bağlı olarak bu poliçenin önümüzdeki dönemde yöneticilerin ve şirketlerin vazgeçilmezi olacağını düşünüyorum. 21'inci yüzyılın hızla değişen dünyasında yeni koşullara ve yeni risklere hazırlıklı olmak çok önemli. Başta CEO'lar olmak üzere üst düzey yöneticiler artık gerçekten büyük risklerin altına imza atıyor. Potansiyel sigortalıların bütün bu riskleri kapsayan, güvence veren poliçeler hakkında daha fazla bilgilendirilmesi gerekiyor.

Sermaye Piyasası Kurulu ve borsa bültenlerinde, özellikle halka arz edilen şirketlere yönelik bu tür sigorta poliçelerinin varlığı hakkında bilgiler yer almalı. Bu sigortalıyı yaptıran şirketlerin borsadaki hisse değerinin yanı sıra hissedarların o şirket yönetimine güvenini de artıracaktır. Aslında bu poliçeyle iki taraflı bir koruma sağlanıyor. Hem çok ciddi risklerin altına imza atan görev başındaki yöneticilerin risklerini teminat altına alıyor hem de yönetimde olmayan hak sahiplerini de bir nevi koruma altına alıyor. Poliçe, sigortalı yöneticinin hatası ya da ihmali söz konusu olduğunda çalışmaya başlıyor. Bu noktada, ihmallere karşı şirkete ve paralelinde hak sahiplerine de bir güvence sağladığını söyleyebiliriz. Piyasalardaki kıyasıya rekabet ortamında, yöneticilerini bu poliçeyle teminat altına alan şirketlerin prestijli bir tutum sergilemiş olacağı da kuşkusuz.

zorunda olduğu zararlar, şirketin eski bir yöneticisi, müdürü veya çalışanınca sigortalı kişi aleyhine açılan davalar da teminata dahil edilebiliyor.

Yaygın olmaması primleri düşürüyor

Yönetici sorumluluk sigortalarının primlerini etkileyen faktörlerin başında ise şirketin faaliyet alanı, herhangi bir borsada halka açık olup olmadığı, toplam duran varlık değeri, cirosu ve hasar geçmişi (daha önce yöneticilerin karşılaştığı davalar) geliyor. Yücesan'a göre, sigorta sektöründe çok prestijli bir teminat olmasına rağmen toplam prim portföyü açısından son sıralarda yer alan yönetici sorumluluk sigortalarının primleri sanıldığı kadar yüksek değil. Yücesan, Türkiye'de bu teminatı sağlayan sigorta şirketleri henüz çok fazla hasar ödemediği için primlerin oldukça makul seviyelerde olduğunu söylüyor. Ancak Yücesan, bu sigorta branşına ilişkin hasar frekansının düşük olmasından dolayı poliçe ve şartlar uyarınca farklı fiyat uygulamaları olabileceğini de ekliyor. Keza "Belirlenen prim tutarları şirketlerin bütçelerini sarsmayacak düzeyde" diyen Generali Sigorta Kaza ve Sağlık Sigortaları Müdürü Pınar Doğru da sorumluluk sigortalarında prim tutarlarının sigortalının ihtiyacına, yöneticinin görev

alanına ve teminat limitine göre değiştiğine dikkat çekiyor. Primlere örnek veren Sema Bulutlu ise şirket yapılarına, özellik ve durumlarına göre değişiklik göstermekle birlikte küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için primlerin bin liraya kadar düştüğüne, büyük ölçekli holding ve borsada işlem gören işletmelerde ise primlerin 10 bin liradan başlayıp teminat limitinin yüksekliğine göre 100 bin lirayı aşabildiğini söylüyor.

Şimdilik Türkiye'de sadece birkaç sigorta şirketi yönetici sorumluluk sigorta poliçesi satıyor. Önümüzdeki dönemde kuşkusuz daha fazla şirketin ilgi göstereceği yönetici sorumluluk sigortalı ile Türkiye'de sunulan teminatları ve özelliklerini araştırdık...

Chartis Sigorta

Chartis Sigorta tarafından sunulan Yönetici Sorumluluk Sigortası, işletmede görevli yöneticilerin ve müdürlerin görevlerini yerine getirirken (kasıt hariç) karşılaşılabilecekleri her türlü gerçek veya iddia edilen ihmal, hata, yanlış beyan ve sigortalı kişinin de içinde bulunduğu soruşturmalardan kaynaklanabilecek zararları ve savunma masraflarını teminat altına alıyor. Ancak sigortalının yasal olarak hakkı olmayan kazanç veya benzeri avantaj sağladığı ispat edilirse ortaya çıkan zarar ve masraflar teminat kapsamına alınmıyor.

Poliçe ayrıca, iflas sonucu ortaklar ve alacaklıların açacağı davalardan kaynaklanan ve sigortalının ödemek zorunda olduğu tazminat tutarlarını, sigortalının çevre kirliliğiyle ilgili sorumluluklarını yerine getirmemesi sonucu şirketin uğradığı zararların hissedarlar tarafından direkt ve dolaylı olarak talep edilmesi sonucu oluşan zararları da teminat altına alıyor.

Yöneticilere yöneltilebilecek her türlü gerçek veya iddia edilen haksız yere işten çıkarma, kariyer imkanlarından mahrum



Yönetici sorumluluk sigortaları neleri kapsıyor?

- Sigortalının kusuru veya ihmali nedeniyle sorumluluklarını tam olarak yerine getirememesi sonucu zarara uğrayan üçüncü şahısların (hissedarlar, ilgili resmi kurumlar, alacaklılar, rakip firmalar, müşteriler, şirketin iş yaptığı diğer firmalar, sigortalının çalıştığı şirket, şirket çalışanları) talep ettiği tazminatlar,
- Sigortalıya karşı açılan soruşturma ve davalarda savunma masrafları,
- Sigortalıya resmi kurumlar tarafından kesilen idari para cezaları,
- Maddi hasar ya da bedensel yaralanma olayına istinaden sigortalılara karşı açılan davalar sonucu oluşan savunma masrafları,
- Sigortalı aleyhine şirketin eski ya da mevcut bir çalışanı/yöneticisi tarafından yöneltilen ve şirketin istihdam uygulamalarıyla ilgili talepler,
- Sigortalının yasal bakımdan hakkı olmayan kazanç veya avantaj kazanması veya sigortalının herhangi bir suistimal veya dolandırıcılık eylemleri dava sonucuna kadar oluşan savunma masrafları,
- Şirketin iflas memuru, kayyımı veya tasfiye memuru tarafından doğrudan veya dolaylı olarak şirket adına yapılan talepler,
- Sigortalının kusuru sonucu şirketin iflas etmesi durumunda ortaklar ve alacaklıların açacağı davalar sonucu sigortalının ödemek zorunda olduğu tazminatlar
- Sigortalının çevre kirliliğiyle ilgili sorumluluklarını yerine getirememesi sonucu şirketin uğradığı zararların ortaklar tarafından direkt ve dolaylı olarak talep edilmesi sonucu oluşan zararlar,
- ABD ve Kanada mahkemelerinde açılan davalar hariç, şirketin genel kurulunda aldığı karar neticesiyle yönetim kurulu üyesine karşı açılan sorumluluk davaları ve talep edilen tazminat tutarları,
- Poliçe dönemi öncesinde şirketin hisseleri borsaya kote edilmişse, poliçe dönemi zarfında Amerika ve Kanada borsaları dışında diğer borsalarda yapılacak ikincil halka arzlar veya diğer yöntemlerle yapılan hisse satışlarında sigortalının sorumluluklarını tam olarak yerine getirememesi sonucu oluşan zararlar,
- Yöneticilerin, sigortalı şirketin bağlı ortaklık olmayan şirketlerindeki görevlerinden kaynaklanabilecek riskleri,
- Şirketin yöneticilerinin uğradığı zararı ödemediği durumlarda yöneticilerin şahsi varlıkları...

Sema Bulutlu

*Chartis Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı*



Yeni kanun neler getiriyor?

Yönetici sorumluluk sigortası, yönetim kurulu üyeleri ile yönetimde görevli diğer üst düzey yöneticiler ve müdürlerin, sadece bu sıfatlarıyla yaptıkları veya şahıslarına karşı iddia edilen özensiz, ihmalkâr davranışlar sebebiyle görevlerini yerine getirememeleri doğrultusunda kendilerinden talep edilebilecek tazminatlar ve dava sonucu oluşan savunma masraflarını teminat altına alıyor.

Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu'yla yönetim kurulu üyeleri için kusur esasına dayanan bir sorumluluk öngörülmüş ve yönetim kurulu üyelerinin aleyhine kusur karinesi kabul edilmiş durumda. Bazı durumlarda, yönetim kurulu üyelerinin kusurlu olup olmadıklarına bakılmaksızın sorumlu tutulabileceği de ileri sürülüyor.

Yönetim kurulunun en az üç üyeden oluşacağına ilişkin mevcut hüküm terk edilerek bir üyeli yönetim kuruluna da olanak tanındı. Yönetim kurulu üyelerinin pay sahibi olmasına ilişkin 6762 sayılı kanunda öngörülen (gereksiz) zorunluluk kaldırıldı. Tüzel kişilerin yönetim kurulu üyesi olarak sorumlu tutulmasının yolu açılarak şirkete, pay sahiplerine ve alacaklılara güvence verildi.

Tasarının 361'inci maddesine göre, yönetim kurulu üyelerinin verebileceği zararlardan ötürü, şirketin sermayesinin yüzde 25'i oranında sigorta ettirilmesi hali varsa bu durum SPK'da ve borsada değerlendirilerek kamuya duyurulacak. Denetlenmemiş finansal tablolar hukuken yok sayılıyor. Denetlenip olumlu görüş almamış finansal tablolar nedeniyle de yönetim kurulu göreve devam edemeyip istifa etmek zorunda kalıyor (Madde 403). Bu nedenle yönetim kurulu üyelerine daha ciddi sorumluluklar yükleniyor. Profesyonel yöneticilik kavramına yer veriliyor. Bu kapsamda bağımsız (non-executive) yönetici tanımına işaret ediliyor. Buna göre, çeşitli menfaat sahiplerinin temsil edildikleri bir yönetim kurulundan ziyade sermayeden bağımsız, piyasanın ve işin gereklerine göre hareket edebilen, karar alabilen, iç denetim mekanizmalarını işletebilen ve risk yönetimine hazırlıklı bir yönetim kurulunun önemi vurgulanıyor.

bırakma, hatalı performans değerlendirmeleri, her türlü taciz ve ayrımcılıktan kaynaklanan talepler de sigorta kapsamında. Soruşturma masrafları, acil durum masrafları, malvarlığı üzerindeki haczin kaldırılması için oluşan masraflar, eş ve yasal varislere açılan davalar ve oluşan savunma masrafları da Chartis Yönetici Sorumluluk Sigortası'yla teminat altına alınabiliyor.

Generali Sigorta

Yıllardır dünyanın hemen her ülkesinde yönetici sorumluluk sigortası poliçeleri sunan Generali Grubu da benzer şekilde yönetim kurulu üyelerinin, yöneticilerin, müdürlerin ve diğer yetkili kişilerin, bağlı bulundukları şirketin faaliyetlerine ilişkin karar ve eylemleri neticesinde hataları veya idari görevlerini tam olarak yerine getirememeleri halinde oluşan finansal kayıpları teminat altına alıyor. Bu sigortaya savunma masrafları, idari ve para cezaları da ilave edilerek teminat kapsamı genişletilebiliyor.

Zurich Sigorta

Zurich Sigorta tarafından sunulan Yönetici Sorumluluk Sigortası'nın sunduğu temel teminatlar, yöneticilerin görevlerini yerine getirirken yapabilecekleri hatalar nedeniyle oluşan zararların kendilerinden ve bazı durumlarda şirketlerinden talep edilmesi halinde ortaya çıkan tazminat ve idari para cezalarını kapsıyor. Rakip firmalardan gelebilecek tazminat talepleri, bir yöneticinin diğer yönetici hakkında açtığı davalar, kredi veren kuruluşlardan gelen tazminat talepleri, hissedarlardan gelebilecek tazminat talepleri ve idari kurumlardan gelecek resmi para cezaları gibi finansal kayıplar poliçe kapsamına alınıyor. Ayrıca resmi kurumlar tarafından söz konusu sigortalı kişilere kesilen idari para cezaları da ek teminatla sigorta kapsamına alınabiliyor. 140'tan fazla ülkede faaliyet gösteren Zurich Sigorta'nın tüm dünyada geçerli Yönetici Sorumluluk Sigortası poliçesi yerel yasalara uygun olarak hazırlanıyor. 🌐



Sektörün büyüklüğü 15 milyara ulaştı

ANADOLU SİGORTA

Sigorta sektöründe hep prim üretim rakamları konuşulurken bankacılık sektöründe ise hep aktif büyüklük konuşulur. Peki, sigorta sektörünün aktif büyüklüğü ne kadar? Prim üretimleri artarken, kârlar düşerken sigorta şirketlerinin aktif büyüklükleri artıyor mu azalıyor mu? Bu sayımızda elementer alanda faaliyet gösteren (BES ve hayat şirketleri hariç) sigorta şirketlerinin aktif büyüklüklerini inceledik. Sigorta sektörünün aktif büyüklüğü 15 milyar liraya ulaştı.



Öz kaynakları toplamı ise 5 milyar liraya yaklaştı. Öz kaynaklarla birlikte şirketlerin ödenmiş sermayeleri de arttı. Aktif büyüklüğü 2 milyar liranın üzerinde olan tek sigorta şirketi Anadolu Sigorta... Bu şirket hem aktif büyüklüğünde, hem ödenmiş sermaye bakımından hem de öz kaynak büyüklüğünde sektörün açık ara lider şirketi durumunda... Aktif büyüklüğüne göre Anadolu Sigorta'yı Axa Sigorta izliyor. Aktif büyüklüğü 1 milyar ile 2 milyar lira arasında olan 4 şirket var. Kısacası sektörde faaliyet gösteren sadece 5 şirketin aktif büyüklüğü 1 milyar liranın üzerinde.

Şirket	Öz kaynaklar	Ödenmiş sermaye	Aktif büyüklük
Anadolu	827,696,356.99	500,000,000.00	2,022,810,806.89
Groupama	537,679,803.08	154,646,341.46	1,236,017,871.41
Axa	513,636,196.93	387,300,000.00	1,843,040,757.85
Mapfre Genel	458,997,763.51	350,000,000.00	844,546,816.32
Ak	364,045,129.75	306,000,000.00	1,109,657,166.17
Allianz	345,739,197.48	200,000,000.00	1,176,857,534.28
Yapı Kredi	326,572,432.94	198,495,352.24	921,032,270.94
Eureko	312,639,418.33	60,000,000.00	734,027,038.99
Güneş	238,866,856.97	150,000,000.00	797,737,347.23
Ergo	149,624,153.93	242,100,000.00	771,634,043.93
Sompo Japan	125,542,051.86	40,000,000.00	399,758,810.12
Zurich	93,132,113.29	83,729,174.67	327,971,600.23
HDI	73,284,282.44	221,403,100.00	314,454,002.73
Işık	71,141,455.31	60,000,000.00	183,658,599.22
Aviva	67,642,668.11	75,000,000.00	370,521,193.58
En büyük 15 şirket	4,506,239,880.92	3,028,673,968.37	13,053,725,859.89
Diğer	453,847,556.00	1,001,400,658.00	1,812,076,851.00
Toplam	4,960,087,436.92	4,030,074,626.37	14,865,802,710.89

İki şirketin yüzde 25 kavgası

Finansbank ile acentelik anlaşması bulunan Fiba Sigorta'nın Japonlara satılarak adının Sompo Japan sigorta olarak değiştirmesiyle birlikte sigorta şirketleri Finansbank ile acentelik anlaşması imzalamak için harekete geçti. Bilindiği gibi bankalar sigorta şirketleri için oldukça önemli. Çünkü hayat sigortalarının yüzde 70'i, hayat dışı sigortaların ise yaklaşık yüzde 14'ü banka kanallarından satılıyor. Böyle olunca iki sigorta şirketi, Güneş ile Groupama Sigorta Finansbank şubeleri ile acentelik anlaşması imzaladı. Biz

de bu anlaşmanın detayları ile ilgili bir iki ayrıntıyı sizlerle paylaşmak istedik. Bize gelen bilgilere göre Sompo Japan Sigorta ile Finansbank şubeleri arasındaki acentelik anlaşması sürüyor. Hatta Finansbank şubelerinde satılan sigorta ürünlerinin yüzde 75'i, 2015 yılına kadar Sompo Japan Sigorta üzerinden kesilecekti. Yani Güneş ile Groupama Sigorta'nın anlaşması ise kalan yüzde 25'i kapsıyordu. Anlaşılan bu iki şirket şimdilik yüzde 25 için kıyasıya rekabet edecek.

Groupama'nın Kıbrıs çıkmazı...

Fransa'nın en büyük sigorta şirketlerinden biri olan Groupama'nın Türkiye'ye ilgisi oldukça fazla. 2008 yılında Güven Sigorta ve Güven Hayat Sigorta'yı satın alan Groupama, 2009 Eylül ayında Başak Sigorta ve Güven markalarını ana marka çatısı altında topladı. Fransız Groupama'nın Fransa dışındaki yatırımları Türkiye ile sınırlı değil. Şirketin internet sitesinde Groupama'nın 12 ülkede faaliyet gösterdiği belirtiliyor. Ancak şirket 13 ülkede faaliyet gösteriyor. Şirketin faaliyet gösterdiği 13'üncü ülke Kuzey

Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC). Güven Sigorta'yı satın alan Groupama Sigorta, Kıbrıs'ta faaliyet gösteren Güven Sigorta'nın en büyük acentelerinden birinin de sahibi oldu. Ama Fransa, KKTC'yi ülke olarak tanımıyor. Doğal olarak şirketin internet sitesinde yayınlanan acenteler arasında KKTC'deki acente de yer alıyor. Ama, global anlamda Groupama'nın faaliyet gösterdiği ülkeler arasında Kıbrıs bulunmuyor. Anlaşılan Groupama Türkiye için Kıbrıs'taki prim üretimi Fransa'nın siyasi tavrından daha önemli...

İşte Arıkçı'nın devraldığı bilanço...

Türkiye pazarına küçük şirketleri satın alarak giren dünyanın en büyük sigorta şirketleri, aldıkları şirketlere para yatırmaya devam ediyor. İhlas Sigorta'yı satın alarak Türkiye pazarına giren HDI Sigorta Genel Müdürü Enis Talaşman, ay başında koltuğu Orhan Arıkçı'ya devredince, TalanX Grubu'na ait HDI International Holding AG'nin Türkiye'deki bilançonunu mercek altına aldı. Malum bu grup 16,75 milyon euro ödeyerek, 2006 yılında İhlas Sigorta'yı satın almış ve Türkiye pazarına girmişti. Peki bu grup ihlas Sigorta'ya (HDI) son yıllarda ne kadar para yatırdı?

HDI, son üç yılda şirket kasasına 160 milyon lira ilave sermaye koydu. Şirketin 2008'deki öz kaynakları toplamı ise 33 milyon liraydı. Son üç yılda şirketin kasasına koyduğu 160 milyon lira ek sermaye ile normal koşullar altında şirketin öz kaynaklarının 193 milyon liraya yükselmesi gerekiyordu. 2011'in üç aylık verilerine bakıldığında ise HDI Sigorta'nın öz kaynakları toplamı 72 milyona lira. Yani şirketin son üç yılda Türkiye pazarındaki kaybı 121 milyon liraya ulaştı. Bilanço rakamlarına farklı bir açıdan da bakabiliriz. Son üç yılda HDI Sigorta'nın sermayesi 160 milyon lira arttırılmasına karşın öz kaynaktaki iyileşme 39

milyon lira (72-33=39) ile sınırlı kaldı. Özetle şirketin kasasına 160 milyon lira ilave para konulmuşken bu ilave paranın bilançodaki değeri 39 milyon lira oldu. Sonuç olarak şirkete ilave sermaye olarak konulan paran 160 milyon liradan 39 milyon lirayı (öz kaynak artışı) çıkardığımızda kasadaki paranın 121 milyon lira azaldığını görüyoruz. Bunu da şirketin son üç yıldaki zararı olarak açıklamak mümkün... Peki bu doğru bir yatırım mıdır? Yoksa devler de hata yapıyor mu? Biz sadece bilançodaki rakamları aktarıyoruz. Bu vesile ile yeni genel müdür Orhan Arıkçı'nın nasıl bir bilanço devraldığını aktarmak istedik.



Orhan Arıkçı,
HDI Sigorta Genel Müdürü

Tahkimi ihmal etmeyin!

Bilindiği gibi Sigorta Tahkim Kurulu, sigorta şirketleri ile sigortalıların anlaşmazlıklarını çözmek için kuruldu. Geçen ay bir okurumuz, bir sigorta şirketi ile ilgili olarak yaşadığı sorunu e-mail ile bizimle paylaştı. Biz de hem okurumuzun sorununu aktaralım hem okuyucularımızı uyaralım istedik. BMW marka araç kullanan bir okurumuz kaza yapıyor. Poliçesi de Türkiye'nin en büyük şirketlerinden birinden, hatta son zamanlarda yaptığı tanıtımlarda bu konuda en iddialı olan şirket de diyebiliriz...

Araç, servise gidiyor ve servis yaklaşık 22 bin liralık fatura çıkarılacağını söylüyor. Tamir işlemleri başlamadan da olay sigorta şirketine bildiriliyor. Şirket faturaya itiraz ediyor. Gerekli incelemeleri yaptıktan sonra Avcılar'da bir tamirhane de aracın 9 bin liraya onarılacağını belirtiyor. Araç sahibi ise aracının tamirhanede değil serviste yapılması konusunda ısrar edince olay büyüyor. Doğal olarak olay Sigorta Tahkim Komisyonu'na gidiyor. Bilirkişiler atanıyor. Araç inceleniyor. Tabi ki bu süreç uzadıkça



okurumuz mağdur oluyor. Neyse lafı fazla uzatmayalım, Sigorta Tahkim Komisyonu müşteriyi haklı bulurken sigorta şirketini haksız buluyor. Ve aracın tamirhane yerine serviste yapılmasının uygun olduğunu

söylüyor. Araç serviste yapılıyor. Ve sigorta şirketi 27 bin lira fatura ödemek zorunda kalıyor. Onun için önce poliçenize güvenin sonra da sigorta şirketinize. Eğer bu süreçte sorun olursa Tahkim'i de ihmal etmeyin.



İyileşme süper zenginlerle başladı

Süper zenginlerin sigortacısı Chartis'e göre, finansal kriz öncesine oranla biraz daha düşük hızla olsa da yüksek gelirli müşteri grupları varlıklarını büyütmeye başladılar...

Chartis Özel Müşteri Grubu'nun AIG biriminin başında bulunan Ron Laconi, yüksek gelirli müşteri grubunun en tepedeki diliminin varlıklarını yılda ortalama yüzde 2 büyütmeye başladıklarını açıkladı. Laconi, geçen haziran

ayının son haftasında Reuters'a yaptığı açıklamada, resesyon öncesinde bu oranın yüzde 8-10 olduğunu vurguladı. En yüksek gelir grubunun daha alttaki dilimlerinde yer alanların ise henüz en tepedekiler kadar harcama yapmadığını söyleyen Laconi, "Bu tipik bir senaryo. Durgunluğa en son girenler de ilk çıkanlar da onlar oluyor. Ancak şimdilik varlık satın aldıklarını görmüyoruz" dedi. Chartis, Chubb ve Allianz, sigorta sektöründe zenginlerin "üç büyük" şirketi olarak biliniyor. Chartis tek başına, Forbes 400 şirketlerinin yüzde 40'ının müşterisi olduğunu

iddia ediyor. Chartis'ten Ron Laconi'nin grubu, tipik sigorta ürünlerinin yanı sıra lüks yatlar, özel koleksiyonlar ve gasp/fidyeye/kaçırma gibi sadece zenginlere özel sigorta ürünleri çıkıyor. Örneğin gasp riskine karşı yazılan poliçeler, 24 saat telefon hizmeti ve 50 milyon dolara kadar teminat sağlayabiliyor. Teminatlar ise çeviri hizmetlerinden fidyenin tamamının ödenmesine, hatta kaçırılma sonrası tatil masraflarına kadar oldukça geniş bir alanı kapsıyor. Chartis, bu süper-lüks poliçeleri altı ofisinden 54 ülkedeki müşterilerinin hizmetine

sunuyor. Bu kategorideki ortalama bir müşterinin yıllık prim tutarı 18 bin dolar olarak açıklanıyor. Chartis'in 250'den fazla müşterisinin her birinin ise yılda 250 bin dolardan fazla prim ödediği belirtiliyor. 'Süper zengin' müşteri sayısını artırmaya çalışan Chartis, bu kitleye yönelik eğittiği danışman sigortacı sayısını iki katına çıkaracak. Danışman kullanan süper zenginleri sigorta yaptırmaya ikna etmek için yetiştirilen yeni sigortacıların yanı sıra bu kesime yerinde hizmet veren avukat ve muhasebeci kadrosu da genişletiliyor.



Aviva, RAC'yi 1.6 milyara sattı

İngiliz sigorta devi Aviva, yolda kurtarma birimi RAC'yi, private equity (özel sermaye yatırımları) firması The Carlyle Group'a 1.6 milyar dolara satıyor. Aviva, Britanya'nın bu ikinci büyük arıza kurtarma grubunun satışından 600 milyon sterlin kâr elde etmeyi bekliyor. Satıştan elde edilecek olan gelir, grubun bilanço verilerini sağlamlaştırmada ve şirketin sigortacılıktaki ana işlerine yoğunlaşmasında kullanılacak. Analistlerin "makul" olarak değerlendirdiği bu satış, finanse etmek için JP Morgan, BNP Paribas, Credit Suisse gibi

finans devlerinin kredi vermek için sıraya girdiği söyleniyor. Diğer yandan yaklaşık 30 ülkede faaliyet gösteren Aviva'nın en çok gelir elde ettiği 12 pazara yoğunlaşmaya çalıştığı biliniyor. Bu planın bir parçası olarak grup, İtalya ve ABD'deki daha az kârlı alanları terk etmişti. Aviva aynı zamanda Hollanda'daki birimi Delta Lloyd'daki payını da geçen nisan ayında 381 milyon sterline satmıştı. Son satış kararının ardından Aviva'nın yıllık finansal hedeflerini yakalama konusunda daha rahat bir konuma geldiği belirtiliyor.



Britanya'da kasko primleri yükseliyor



Uluslararası denetim kuruluşu Deloitte'un geçen Haziran ayı sonunda açıkladığı rapora göre, Birleşik Krallık'ta (Britanya) kasko sigorta primleri yükselişe geçti. Yoğun rekabet nedeniyle düşen fiyatlar ve sigortalıların artan tazminat talepleri sektörü 2004 ve 2009 yılları arasında gittikçe büyüyen zararlara sürüklemişti. Britanyalı sigortacılar, geçen yıl da toplamda 2 milyar sterline yakın zarar etti. Diğer yandan, kişisel yaralanma tazminat taleplerindeki dalgalanmayı karşılamak için, avukatların da baskısıyla kasko primleri son 3 yıldır

hızlı bir artış gösteriyor. Mart ayı sonunda kapsamlı sigortalar için yıllık fiyat enflasyonu yüzde 35.7 olarak gerçekleşti. Aralık ayı sonunda bu oran yüzde 37.8 düzeyindeydi. Geçen yıl Britanyalı sigortalılar, prim gelirlerinin her sterlini (pound) için 20 pence kaybettiler. Bu oran, 2009'daki 19 pence'ye göre durumun biraz daha kötüleştiğini gösteriyor. Britanya'nın en büyük kasko sigortacısı, Churchill ve Direct Line markalarının sahibi olan Royal Bank of Scotland. Bu grubun en güçlü rakipleri ise Admiral, RSA, Aviva ve Liverpool Victoria.

ING yeniden 'alıcı' pozisyonuna geçebilir

Borçlarını kapatmaya uğraşan ING'nin Avrupa'da ve yükselen pazarlarda birleşme ve satın almalarla perakende bankacılık operasyonlarını genişletmesi bekleniyor.

Capital One, Hollandalı banka-sigorta devi ING'nin ABD'deki online bankacılık hizmetlerini 9 milyar dolara satın almayı planlıyor. Bu satış, Hollandalı şirketin 2008'de aldığı 10 milyar euro'luk kurtarma fonunu geri ödemesini sağlayarak devlete bağımlılığını ortadan kaldıracak.

Hala yeniden yapılanma sancıları çeken ING, 2009 yılı sonunda Avrupa Komisyonu'yla bir yeniden yapılanma planı üzerinde anlaşmıştı. Bu planın en sürpriz tarafı ise ING'ye ABD'deki online bankacılık

operasyonlarını satma zorunluluğu getirmesiydi...

Devlete borçlarını temizlemeyi planlayan ING, şimdiye kadar 5.4 milyar euro topladı. Grup, Asya'daki özel bankacılık varlıklarının yanı sıra Kanada, Tayvan, Avustralya ve Şili'deki sigorta operasyonlarını satarak bu rakama ulaştı.

ING ayrıca, gayrimenkul yatırım yönetimi operasyonlarının büyük bir kısmını CB Richard Ellis ve diğer şirketlere 1.1 milyar dolara satma konusunda anlaştı. Ancak şirketin hala ING Direct USA

birimini satması ve gelecek yıl ABD, Avrupa ve Asya'daki sigorta operasyonlarını iki ayrı operasyonla halka arz etmesi gerekiyor. Hollandalı finans devi, aynı zamanda Latin Amerika'daki sigorta operasyonlarını da ana gövdeden ayırmayı planlıyor.

Borçlarını kapatmakta kararlı görünen ING, geçen mayıs ayında Hollanda hükümetine 3 milyar euro ödedi. Kalan 3 milyar euro'yu da gelecek yıl mayıs ayında ödeyeceğini açıkladı. Ancak ABD'deki online bankacılık operasyonu-

nun satılmasıyla grup borcunu daha erken ödeyebilir. ING CEO'su Jan Hommen, geçen haziran ayında grubun 2010 yılı mali sonuçlarını açıkladığı toplantıda, erken ödeme olursa bunun mahkeme kararıyla olabileceğini belirtmişti.

Nitekim önümüzdeki temmuz ayında görülmeye başlayacak davanın sonucu bu kararı belirleyecek. ING ve Hollanda hükümeti Avrupa Komisyonu'na, alınan devlet yardımının büyüklüğünün hesaplanması konusunda itiraz etmişlerdi. Eğer ING davayı kazanırsa daha az operasyonu gözden çıkaracak.

Hommen, yaptığı basın açıklamasında devlete borçlar ödendikten sonra yeni satın almaların gündeme gelip gelmeyeceğiyle ilgili soruları ise yanıtsız bırakmış, ve "Önümüzdeki yıl halka arz etmek için hala bankacılık ve sigortacılık operasyonlarımızı ayırmakla meşgulüz, daha yapacak çok işimiz var" demekle yetinmişti. Ancak analistler, devlete borcunu ödedikten sonra ING'nin Avrupa'da ve yükselen pazarlarda birleşme ve satın almalarla perakende bankacılık operasyonlarını genişleteceğini tahmin ediyorlar.

Amsterdam şehri Zuidas'daki ING Genel Müdürlük binası, ya da "ING House" mimarisi ile ilgi çeken yapılardan. Uzay filmlerindeki yapılara benzeyen bina, şirketin hızlilik, şeffaflık, yaratıcılık, çevre dostu ve açıklık ilkelerini yansıtmak üzere Meyer & Van Schooten tarafından tasarlandı.



S&P, Swiss Re'nin notunu düşürdü

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's (S&P), ABD ve Japonya'daki doğal felaketlerde hızla artan ölü sayısından dolayı küresel reasürans devi Swiss Re'nin doğal felaket riskini karşılamak üzere çıkarılan hisse senetlerinin notunu düşürdü. S&P, Vita Capital tarafından 100 milyon dolarlık III. Sınıf E tipi hisse senedi çıkarılması üzerine şirketin reytingini BB+'dan BB'ye düşürdüğünü duyurdu. S&P, bu karara gerekçe olarak "Japonya depreminde gerçekleşen yüksek sayıda kayıp göz önüne alınırsa, hisse senedi sahipleri şimdi de mevcut ölçüm döneminde daha büyük bir anapara ve faiz kaybı riskiyle karşı karşıya kalacak" açıklamasını yaptı. Ayrıca, senetlerin daha büyük kayıpların yaşandığı deprem sonrası tsunamiden kaynaklanan

ölümcül kayıpları karşılamadığı vurgulandı. Sigorta ve reasürans şirketleri, deprem ve kasırga gibi doğal afet senetlerini, muhasebe kayıtlarındaki büyük riskleri sermaye piyasalarındaki yatırımcılara transfer etmek amacıyla kullanıyorlar. S&P'nin açıklamasına göre, ölüm oranları endeks değerinin Japonya için yüzde 107.5'yi geçmesi senetlerde yatırımcıların kayıp yaşaması anlamına geliyor. Swiss Re, geçen Mart ayında yatırımcılara yaptığı bir sunumda, depremden kaynaklı ölü sayısının 20 bini geçmesini beklediğini açıklamıştı. Doğal felaket risk modelleme şirketi RMS, Swiss Re III. Sınıf hisse senetleri çıkardığında, Japonya'daki deprem 50 bin kişinin ölümüne sebep olursa yatırımcıların muhtemel bir zararla karşılaşacağı yönünde



Ünlü mimar Norman Foster tarafından tasarlanan Swiss Re'nin Londra'daki Genel Müdürlük binası halk arasında "salatalık" olarak da biliniyor.

tahminde bulunmuştu. Dünyanın iki numaralı reasürans şirketi Swiss Re, beş yıl boyunca farklı ölümcül felaketlerden korunmak için, geçen yıl Ekim ayında 175 milyon dolarlık Viva Capital ölüm oranı senetlerini

çıkarmıştı. 100 milyon dolarlık III. Sınıf E tipi senetler Swiss Re'yi ABD ve Japonya'daki, 75 milyon dolarlık IV. Sınıf E tipi senetler ise Almanya ve Kanada'daki felaketlere karşı korumak üzere çıkarıldı.

Munich Re skandalının yankıları sürüyor

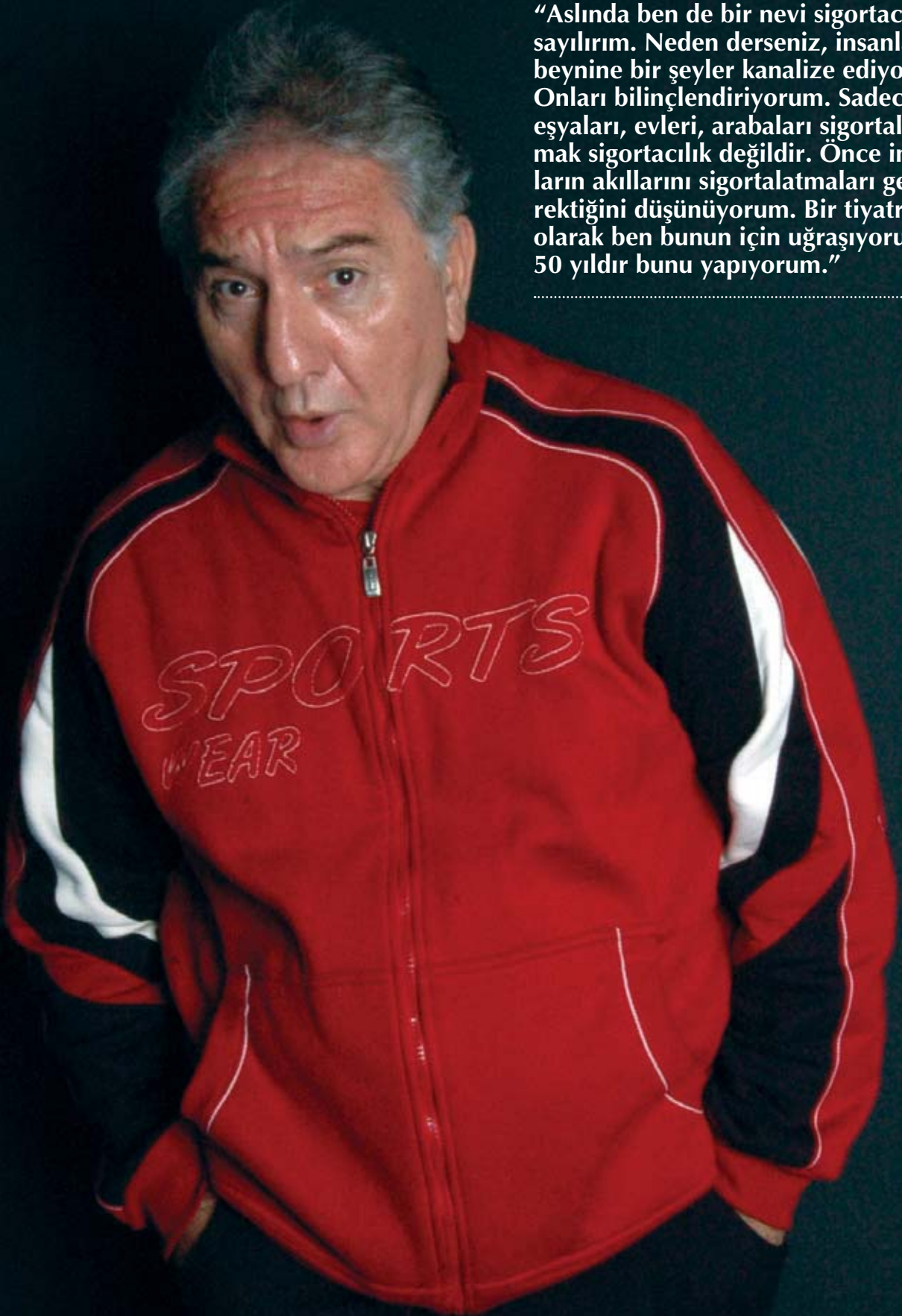
Almanya'da yayımlanan Handelsblatt gazetesi ve sonrasında BBC'nin haberi ile açığa çıkan Munich Re şirketlerindeki seks skandalının yankıları hala sürüyor. Bilmeyenler için hemen hatırlatalım dünyanın bir numaralı reasürans şirketi Munich Re ve iştiraki Ergo'nun en başarılı satış temsilcilerini bir 'toplu seks partisi' ile ödüllendirme şekli geçen mayıs ayının son haftasında gazete

manşetlerine konu olmuştu. BBC'ye açıklama yapan Ergo'dan bir şirket sözcüsü, 2007 yılında başarılı satış temsilcilerini Macaristan'ın Budapeşte kentindeki bir SPA otelde seks partisi ile ödüllendirdiğini doğrulamıştı. Ancak hikayenin ayrıntıları ortaya çıktıkça iş dünyasındaki şaşkınlığın boyutları da artıyor. Basına yansıyan bilgilere göre şirketlerin yaklaşık 100 kişiden oluşan başarılı satış ekibi ve

yöneticileri için 20 kadın kiralandı. Kadınların hizmetleri de şirketteki kıdem ve hiyerarşiye göre düzenlendi. Almanya'da fuhuşun yasal olduğu biliniyor ancak iş ahlakıyla hiçbir şekilde uyumlayan bu ödüllendirme şekli Munich Re'nin ve Ergo'nun başını daha çok ağrıtaçağa benziyor. Nitekim Munich Re yöneticileri gazetecilerin sorularını yanıtsız bırakırken, partiyi organize edenlerin şirketten

ayrıldığını açıkladılar. Basına çıkan haberler sonrasında ise soruşturma başlatıldığını ancak şirkette kimsenin olayı hatırlamadığını söylüyorlar. Yeni satış personelinin buna benzer olaylara tolerans göstermeyeceği açıklansa da Munich Re ve Ergo'nun iş çevrelerindeki itibarı şimdiden sarsılmış durumda. Nitekim kulislerde şirketin bazı sponsorluklarının iptalinin gündemde olduğu konuşuluyor.

“Aslında ben de bir nevi sigortacı sayılırım. Neden derseniz, insanların beynine bir şeyler kanalize ediyorum. Onları bilinçlendiriyorum. Sadece eşyaları, evleri, arabaları sigortalatmak sigortacılık değildir. Önce insanların akıllarını sigortalatmaları gerektiğini düşünüyorum. Bir tiyatrocucu olarak ben bunun için uğraşıyorum. 50 yıldır bunu yapıyorum.”



Ben de bir nevi sigortacıyım

Türk tiyatrosunun usta isimlerinden Ali Poyrazoğlu, sigorta şirketlerine verdiği eğitimlerle de biliniyor. Poyrazoğlu, “İnsanlar özel sigorta yaptırmadan önce kafalarını sigortalatmalı. Çünkü her şey kafada başlar” diyor...

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@finansgundem.com

Ali Poyrazoğlu, Türk tiyatrosunun en sivri dilli aktörlerinden. Yaşam tarzıyla, sosyal olaylara duyarlılığıyla her kesimin takdirini kazanan, sinemadan tiyatroya, televizyon dizilerinden şovlara her alanda hayatın içerisinde olan bir isim. Sigortaya da yabancı değil Poyrazoğlu. “İnsanlar özel sigorta yaptırmadan önce kafalarını sigortalatmalı. Çünkü her şey kafada başlar” diyecek kadar bu alanda da sivri dilli.

Tiyatronun halkı eğlendirirken eğitmesi gerektiğini düşünen Ali Poyrazoğlu, televizyonu ise ucuz eğlence aracı olarak görüyor. İnsanların dışarıya çıkacak parası olmadığı için tiyatroya ilgisiz olduğunu savunuyor. Buna karşılık büyük şehirlerde tiyatroya yönelik artan ilgiden de memnun... Sigorta şirketlerine yönelik sürekli eğitimler veren Ali Poyrazoğlu ile tiyatro-dan sanata, özel hayatından sigorta ve bireysel emeklilik sektörüne kadar keyifli bir söyleşi yaptık...

Tiyatroya başlamanızdaki en önemli etken nedir? İlk oyununuzu ne zaman oynadınız?

Annem ve babam, o dönemin koşullarına göre okuyan yazar, entelektüel insanlardı. Beni 5 yaşındayken tiyatro izlemeye götürdüler. Orada açılan kırmızı perde, o sahne beni çok etkilemişti. Düş gibi, büyüleyiciydi. Tiyatro bitip eve döndüğümüzde ilk oyunumu oynadım: Annem, babam ve köpeklerime karşı... Annem babam çok gülüyordu. Büyük keyif

almışlardı. Ben de o gün tiyatrocı olmaya, daha doğrusu tiyatro adamı olmaya karar verdim. İnsanları güldürebilmek çok hoşuma gitmişti. Böylece tiyatro serüvenim başlamış oldu. Profesyonel oyunculuk kariyerime ise İstanbul Şehir Tiyatroları'nda başladım. 1972 yılında Ali Poyrazoğlu tiyatrosunu kurdum. Ve halen de orada devam ediyorum.

Tiyatrocı olmasaydınız hangi mesleği yapmak isterdiniz?

Doğrusu hiç başka bir meslek düşünmedim. Tiyatrocı oldum. Hayata yeniden başlasam yine tiyatrocı olurudum. Bu benim çok keyif alarak yaptığımı bir iş. İnsanları güldürmek, güldürürken de düşündürmek hoşuma gidiyor. Oyunculuktan başka bir meslek düşünmedim.

50 yıldır tiyatroyla iç içesiniz.

Türkiye gibi bir ülkede tiyatrocı olmak sizi yoruyor mu?

Hayır yormadı. Çünkü ben bu işi çok severek yapıyorum. Her mesleğin zorlukları vardır. Öğretmenlik, mühendislik, doktorluk, gazetecilik... Her mesleğin bir zorluğu var. Bizim meslekte de zaman zaman sıkıntılar oluyor. Ama yordu demek yanlış olur. Çünkü sizi seyreden insanlar sayesinde para kazanırken bunu söylemeniz yanlış olur. Ben hiçbir zaman hayattan şikayet etmedim. Tiyatrodan da etmedim, yaptığım diğer işlerden de.

En keyif aldığınız roller hangileri oldu?

Her karakterden büyük keyif aldım. Keyif almadığım bir rolü de zaten oynamadım. Oynamam da. Bu yüzden her oynadığım rolü keyif alarak oynamanın verdiği heyecan vardır içimde.

Hep oynamak istediğiniz ama fırsat bulup da oynayamadığınız bir rol var mı?

Bugüne kadar oynamak isteyip de oynamadığım rol inanın hiç olmadı. Sadece zamansızlıktan bazı oyunları oynayamamış olabiliyim. Çünkü bir rolü oynarken diğerini oynayamıyorsunuz.

Ali Poyrazoğlu deyince ilk akla gelen şey size göre ne olmalı?

İnsanların aklına her şey gelebilir. Güldüren, hayattan keyif alan, insanları eğlendirirken bir şeyler öğretmeye çalışıyorum. Kendimle bile dalga geçebilen biriğim.





Broadway'de İngilizce başrol oynadı

Ali Poyrazoğlu, 1943 yılında İstanbul'da doğdu. Pertevniyal Lisesi'nin ardından İstanbul Konservatuarı Tiyatro Bölümü'nden mezun oldu. İngiltere ve Fransa'da tiyatro okudu. Sanat yaşamına 1959'da Şehir Tiyatrosu'nda "Tarla Kuşu" oyunuyla başladı. Ardından Ulvi Uraz, Gülriz Sururi-Ergin Cezzar, Dormen, Ayfer Feray ve Arena Toplulukları'nda çalıştı. Kendi adına bir tiyatro kurup yönetti. Daha sonra sunucu ve oyuncu Korhan Abay'la birlikte yeni bir topluluk kurarak tiyatro yaşamını sürdürdü. TV'de "Uyanık Ali" tiptemesini yarattı, parodiler yönetip oynadı. New York Broadway'de sahnelen "Pera" adlı oyunda İngilizce başrol oynadı.

Ali Poyrazoğlu, sinemaya ise 1970'de başladı. Ancak daha sonra Yeşilçam'dan tamamen uzaklaştı. Uzun bir aradan sonra 1988'de "Arkadaşım Şeytan" filmiyle sinemaya döndü. Mazhar Alanson'la başrolünü paylaştığı ve döneminde oldukça konuşulan bu komedi filminde "Şeytan" rolündeydi. Arkadaşım Şeytan'la 1989'da 2. Ankara Film Şenliği'nde En İyi Yardımcı Erkek Oyuncu; "Dokuz" filmindeki rolüyle ise 2003'te 8. Sadri Alışık Ödülleri'nde En İyi Erkek Oyuncu ödülünü kazandı.

Sizce de televizyon tiyatroya ilgiyi azaltıyor mu?

Televizyonlar sadece tiyatroya değil her şeye karşı ilgiyi azalttı. Sosyal yaşama karşı bile ilgiyi azalttı. Ama ben bu ivmenin tersine dönmeye başladığını düşünüyorum. Artık insanlar yavaş yavaş bilinçlenmeye başladı.

Türkiye'de tiyatroya ilgi beklenen düzeyde mi?

Tiyatroya ilgi insanların bilinçlenmesiyle doğrudan ilgili. Ama bana göre ilgi var. Sokakta birçok sorunun olduğu, buna karşılık her şeyin güllük gülistanlık gibi gösterildiği bir ülkede bence tiyatroya ilgi var. Özellikle İstanbul, Ankara, İzmir gibi büyük şehirlerde tiyatroya ilgi var.

İnsanların son dönemde dizilere ilgisini, bu kadar çok dizi olmasını neye bağlıyorsunuz?

Herkes televizyonları ve dizileri suçluyor. Ama şöyle bir gerçek var ki, insanların parası yok. İnsanların gezebilmesi, sinemaya, tiyatroya gidebilmesi için parasının olması lazım. Bu tür aktivitelere ayırabilecek parası olmayan insanlar ne yapacak? Elbette televizyon izleyecek. Kimse bunun farkında değil. Her şey güllük gülistanlık gibi görünüyor ama bence öyle değil. İnsanların parası olmadığı için oturup evde mecburen dizi seyrediyor. Bu durum parasızlığın verdiği bir sonuç. Parası olanlar zaten televizyondaki dizileri seyretmiyor. Çünkü evden dışarıya çıkıp başka şeyler yapabiliyorlar. Geziyorlar, sinemaya, tiyatroya gidiyorlar. Sokaklarda sıkıntı diz boyu. Kimse bunu fark etmiyor. Sokakları sular başmış, her gün deprem sonrasımı gibi bir hayat var. Kısacası sokaklarda çok sorun olduğu için insanlar evde kalmaya itiliyor.

Biraz da aile hayatınızdan bahsedermisiniz? Nasıl bir ailede yetiştiniz?

Annem öğretmen babamsa eczacıydı. Evde çok kitap okunur, müzik dilenirdi. Annem Rusça ve Fransızca konuşurdu. Babam eczacı olmamı isterdi. Ama bir süre sonra yakamı bıraktı ve tiyatrocu oldum. Tiyatroculuk dışında birçok işle uğraşıyorum. Ama bunları yaparken asla tiyatroyu ihmal etmedim.

Sigortaya nasıl bakıyorsunuz?

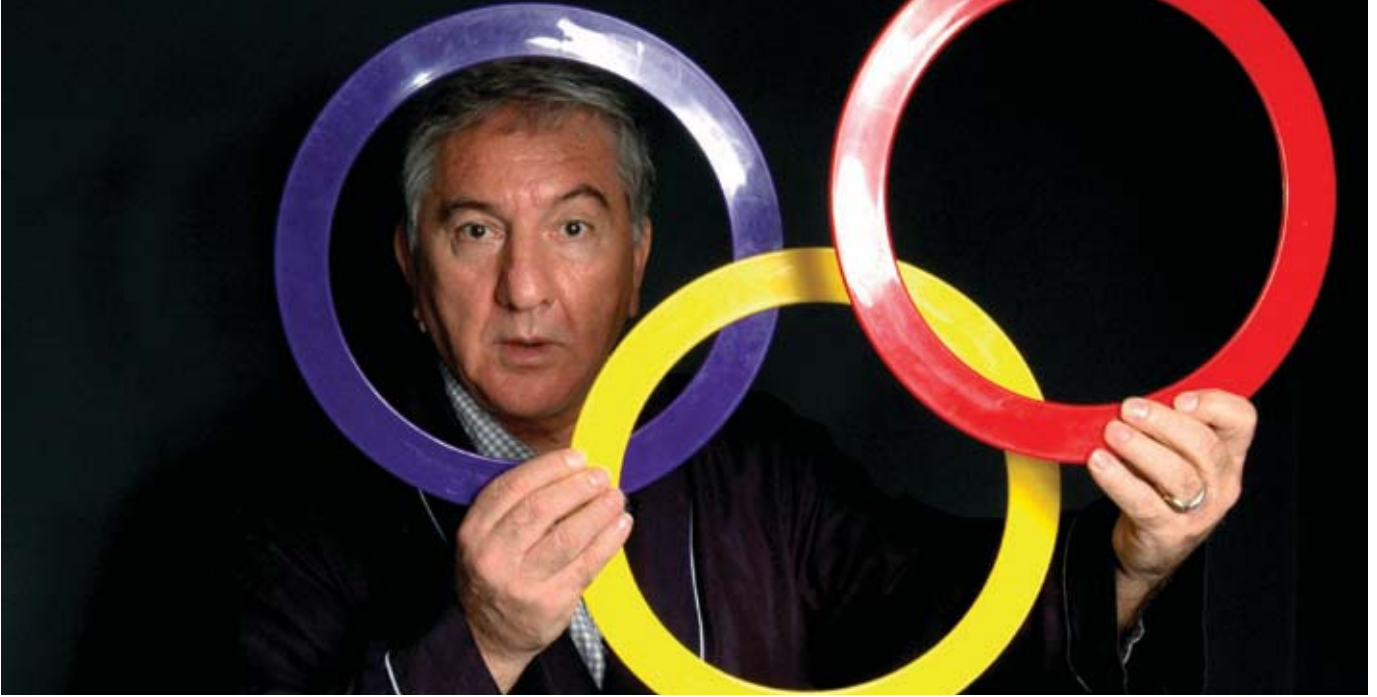
Bireysel emekliliğim var. Tiyatromun, evimin her türlü sigortası var. Bireysel emeklilikte toplanan fonlar doğru yönetilirse ekonomiye de katkı sağlayacaktır. İkinci bir emeklilik, insanların yaşlılık döneminde rahat etmesi için bir fırsat olabilir. Ancak bu konuda daha çok bilinçlenme lazım. İnsanların geleceğini düşünerek bir an önce bireysel emeklilik sistemine girmesi lazım.

Siz aynı zamanda sigortacıların eğitimisiniz...

Evet, üniversitede ders veriyorum. AvivaSa, ING Emeklilik, Yapı Kredi Sigorta ve Allianz Sigorta'da eğitimler verdim. Aslında ben de bir nevi sigortacı sayılırım. Neden dersiniz, insanların beynine bir şeyler kanallı ediyorum. Onları bilinçlendiriyorum. Sadece eşyaları, evleri, arabaları sigortalatmak sigortacılık değildir. Önce insanların akıllarını sigortalatmaları gerektiğini düşünüyorum. Bir tiyatrocu olarak ben bunun için uğraşıyorum. 50 yıldır bunu yapıyorum.

Şirket yöneticilerine, çalışanlara koçluk yapıyorsunuz. Bu anlamda neler yapıyorsunuz?

Şirketler de zaman zaman nezle olabilir, üşütebilir ya da başka hastalıklara yakalanabilir. Bu yüzden dönem dönem check-up yaptırmaları gerekiyor. İşte ben, ortaya çıkan hastalıkları yine şirket çalışanlarıyla tedavi etmenin yollarını arıyorum. Bir nevi şirketlerin eğitim ortağıyım. Takımda ve



takımlar arasında sinerji yaratmanın, çalışanları sosyal kaytarmadan nasıl çıkarabilirizin yollarını arıyoruz. Hedefimiz motivasyonu artırmak ve yeni bir kurum kültürü oluşturmak.

Peki bu iş nasıl başladı?

Peşine takıldığım şey, iş hayatında nasıl daha yaratıcı olunabileceğinin, kuru bilginin nasıl yaratıcı bilgiye dönüşebileceğinin yöntemlerini öğrenmekti. 10 yıl önce bu işi Kanadalılarla yapmaya başlamıştım. Okullarda öğretilenlerin nasıl yaratıcı bilgiye dönüştürüleceği, ham bilginin hangi bilimsel yöntemlerle kullanılabileceği, bilinç altındaki yaratıcı gücün bilinçli bir çalışmayla nasıl ortaya çıkarılacağı konusunda çalışmalar yapıyoruz. Önce şirketlerin yöneticileriyle, insan kaynakları yöneticileriyle, genel müdür ve pazarlama müdürleriyle nasıl bir strateji tespit etmemiz gerektiğini konuşuyoruz. Çalışanların CV'lerini okuyarak işe başlıyorum. Kim nerede, nasıl eğitim almış, kaçınıcı işi, yaşama nasıl bakıyor?.. Yönetici kadrosundan aşağıya doğru çalışıyorum. Bazen

“Şirketler de zaman zaman nezle olabilir, üşütebilir ya da başka hastalıklara yakalanabilir. Bu yüzden dönem dönem check-up yaptırmaları gerekiyor. İşte ben, ortaya çıkan hastalıkları yine şirket çalışanlarıyla tedavi etmenin yollarını arıyorum. Bir nevi şirketlerin eğitim ortağıyım.”

seminerler veriyor, çoğu zaman da çok eğlenceli gösteriler yapıyorum. Güldürürken, çok ciddi bilgileri, bakışı ve yenilenmesi gereken tavrı onun içine yerleştiriyorum.

Artık şirketlerin bu tür konularda daha bilinçli davrandıklarını söyleyebilir miyiz?

Evet. Ama bir taraftan da bilgi kirliliğinin başladığını görüyorum. Ellerinde laptop'larla dolaşan bazı adamlar var. Kitaplardan alınmış şeyleri, bir bütünün, bakışın içine yerleştirmeden ekrana yansıtıp anlatıyorlar. Bir gün bankacılara, ertesi gün

ayakkabıcılara aynı şeyi anlatıyorlar. Ama her seferinde ayrı bir çözüm bulmak lazım. Çünkü benim yaptığım her ağrıyı geçirecek bir baş ağrısı ilacı değil. Her ağrının farklı sebepleri var ya da heyecan duymak isteyen her insan farklı bir maceranın peşinde. Biz şirkette ortaya çıkan hastalıkların tedavisi konusunda çalışanlarla bir ortak akıl oluşturmaya çalışıyoruz. Şirketlerin de bir bilinçaltı, ruhu vardır. İletişim içinde olduklarından her gün yeni baştan emek vermek zorundasın. Tıpkı evliliklerde olduğu gibi. Emek verilmeyen evlilikler, kendini yenilemeyen evlilikler çöküyor. Şirkette tüketici ilişkisinin de taze, körpe kalması lazım. Heyecan verici olması lazım. Değişen dünyada değişen yaşam biçimlerine cevap verecek hale gelmesi lazım. Ve bilinçli tüketiciler yaratan şirketlerin daha uzun zaman ayakta kaldıklarını görüyoruz. Şirketler de artık çalışanları için para harcaıy onları sürekli eğitiyor. Çalışanlarını her gün yeni baştan eğitip daha iyi hizmet verebilmeleri için motive ediyorlar. Yani tüketicisine saygı duruşunda bulunuyorlar. 🌱



Sigortacılıkta etik üzerine...

Seyfettin Karaarslan / Sigorta Denetleme Kurulu, Uzman

Bilindiği üzere, gelişmiş toplumlar hukuk kuralları ile yönetilir. Hukuk kuralları, toplumsal yaşantının düzenlenmesinde öngörülen hukuksal sonucun yerine getirilmesinin kamu gücü tarafından sağlanmış olduğu, zorunlu, genel ve soyut nitelikteki davranış kuralları biçiminde tanımlanıyor.

Tanımda, genel ve soyut gibi öğelerin yanında kamu gücünün sağladığı zorunluluk öğesi özellikle dikkat çekiyor. Müeyyide ya da yaptırım denilen bu özellik hukuk kurallarını görgü, ahlak ve din kuralları gibi toplumsal yaşamı düzenleyen diğer kurallardan ayıran en büyük özelliktir. Yaptırım ise konulan bir kurala aykırı davranışlara karşı mahkemeler, kolluk kuvvetleri gibi devlet birimlerince uygulanacak sonuçlardır. Ancak, kanunlar ve yönetmelikler gibi düzenlemeler ile getirilen hukuk kuralları toplumsal yaşamın her alanına ve her anına nüfuz edemez. Diğer bir ifade ile bu kurallar doğruluk ve iş yapma etiğinin standartlarına ilişkin önemli bir zorunluluk olsa da, bireylerin özel ya da iş yaşamında karşılaşılabileceği tüm spesifik durumlara birebir cevap veremeyebilir. Bunlar, öngörülemeyen nedenlerden olabileceği gibi, kişilerin özgürlüklerine müdahale etmeme ve onların yaşamını sınırlamama gibi bilinçli olarak yapılan, insani amaçlardan da kaynaklanabilir. Bu durumda hukuki bir boşluk ortaya çıkacaktır. Burada da devreye gelenekler, görenekler, ahlak ve etik kuralları girecektir.

Etik, Fransızca kökenli 'ethique' kelimesinden Türkçeye girmiş bir sözcük ve Türk Dil Kurumu tarafından hazırlanan Türkçe sözlükte, diğer anlamları yanında 'Çeşitli meslek kolları arasında tarafların uyması veya kaçınması gereken davranışlar bütünü' olarak tanımlanır. Diğer sektörlerde olduğu gibi sigortacılık sektöründe de -bazı serbestliklerin tanınması ya da şirketlerin ve sektörün gelişimine engel olunmaması adına- düzenleme yapılmamış hususlar ya da işin doğasından kaynaklı olarak mevzuat boşluklarının olduğu alanlar bulunabilir. Düzenlemenin yapılmamış olduğu alanlarda, sigorta şirketleri ile sektördeki diğer aktörler kendilerini meslek etik kurallarına uymak zorunda hissetmeliler. 'Nasıl olsa kanunda bir yaptırım yok' ya da yasal boşluk var diyerek hareket edilmesi,

güvene dayanan bir alan olan sigortacılık sektöründe olumsuz sonuçlar doğurabilir ve bu şekilde hareket edenler deyim yerindeyse 'bindikleri dalı kesmiş' olurlar.

Sigortacılık sektöründe, konu şirketler-sigortalılar temelinde olmak üzere şirketler-şirketler, şirketler-aracılar, aracılar-aracılar, aracılar-sigortalılar gibi farklı açılardan ele alınabilir. Ancak, bu yazımızda şirket kaynaklı olan ve sigortalıların mağduriyetine yol açabilecek nitelik taşıyan bazı uygulamalara açıklık getireceğiz.

ATM cihazı aracılığıyla sigorta poliçesi satılması

Otomatik Para Çekme Makinesi de denilen ATM cihazlarından sigorta poliçesi satma, sigorta şirketinin anlaşma yaptığı bankanın ATM makinelerinden para çekme, havale yapma gibi bankacılık işlemi yapan müşteriler için söz konusudur. Burada müşterilere bir menü sunulurken poliçe isteyip istemedikleri sorulur ve evet seçeneğine karşılık gelen tuşa basılması durumunda bu talep gerekli diğer bilgilerle birlikte sigorta şirketlerine iletilir. Bunun üzerine poliçeler şirketler tarafından düzenlenir ve sistemde mevcut müşteri adreslerine gönderilir.

Yukarıda açıklanan şekilde sigorta poliçesi ya da teminat satın alınması, özellikle pazarlama maliyetinin düşürülmesi ve ürünlerin geniş kitlelere ulaştırılması yönüyle sigortalılar ve şirketler açısından oldukça yararlı. Ancak, bu ürünlerin sunulmasında kullanılan yöntemler bazen meslek etiği dışına çıkabiliyor. Örneğin, ATM cihazında müşterinin karşısına çıkan sigorta menüsü, müşterilerin o esnada hayır diyemeyecekleri ya da düşünmeden evet diyecekleri biçimde oluşturulabiliyor ve müşterilere menüde o

Çağrı merkezleri aracılığıyla düzenlenen poliçelerin önemli bir kısmının daha sonra iptal ediliyor olması, sigortalıların çoğunun yeterli bilgilendirme olmadan ve istekleri dışında sigorta satın aldıklarının bir göstergesidir.

anda bir poliçe almak üzere olduklarına, prim tutarına ya da tahsilata ilişkin bir teyit menüsü sunulmayabiliyor. Durum böyle olunca müşteriler ‘..... sigorta poliçesi ister misiniz?’ türünden soruları, belki biraz da ATM cihazı kullanmak üzere sırada bekleyen diğer müşterilerin yarattığı psikolojik baskı ile ‘Makbuz ister misiniz?’ türünden bir soru gibi algılayarak ‘evet’ demek suretiyle poliçeyi kabul edebiliyorlar. Müşteri sigorta yapıldığını ancak kredi kartı hesap özeti kontrol ettiğinde (tahsil edilen primin farkına varabilmişse) anlayabiliyor. Bu ise çoğunlukla ilk ayın ekstresi alındığında ya da genellikle iki-üç ay sonra fark ediliyor, bazen de poliçe satın alındığı ve prim ödendiğinin farkına varılmadan tüm prim tahsil edilmiş oluyor. ATM cihazları aracılığıyla düzenlenen poliçelerde iptal oranlarının ciddi anlamda yüksek olması da, bu türden müşterilerin sigorta satın alma pişmanlığının, diğer bir deyimle özgür iradeleri dışında poliçe satın aldıklarının açık bir göstergesi. Bu nedenle, ATM cihazı gibi araçlar aracılığıyla elektronik ortamda sigorta teminatı satın alınmasında, aşamalı teyit menüleri kullanılarak ya da yapılan işlem poliçe satın alma değil de teklif verme işlemi olarak değerlendirilerek, meslek etiğine uygun, sigortalı tarafından bilinçli olarak, tam ve doğru bilgilendirilmek suretiyle poliçe satın alınmasına zemin hazırlanması bu konudan kaynaklanan sorunları çözecek ve sigortalıların sigortacılık sektörüne bakışını olumlu yönde etkileyecektir.

Çağrı merkezleri aracılığıyla poliçe pazarlama

Sigorta şirketlerinin anlaştığı bankaların, bankacılık işlemi yapmak amacıyla çağrı merkezini arayan müşterilerine ya da müşteri temsilcilerinin banka kayıtlarında yer alan müşterileri çağrı merkezleri aracılığıyla doğrudan telefonla arayarak yaptıkları poliçe satışlarıdır. ATM cihazı yoluyla pazarlamada olduğu gibi burada da potansiyel müşterilerin bir bölümü çeşitli nedenlerle farkında olmadan ‘Evet’ dedikleri sözleşmeyi aslında kerhen ya da istemeden kabul etmiş oluyorlar. Çünkü banka görevlisi, müşterilerin dikkatini bazen önemsiz konulara çekmek, önemli konularda yeterli bilgilendirme yapmamak ya da gerçekte olmayan teminat ve şartlardan bahsetmek suretiyle müşterileri yanıltabiliyor ya da tam olarak ne satın aldıklarının farkında olmadan sigorta poliçesi satın almalarını sağlayabiliyor. Bazen de çağrı merkezi üzerinden arananlar banka çalışanının ısrarlı davranışı sonucunda istemeyerek sigorta poliçesi satın alılabiliyorlar. İşte bu konudaki meslek etiğine uymayan taraf da sigorta poliçesi satın alınmasına ilişkin



yeterli iradenin oluşmaması ya da gerçek durumun ötesinde beklenti içine sokulmasıdır. Sonuçta müşteri poliçeye evet dediğini ancak kredi kartı veya hesap bakiyesinde prim ödemesini fark ettiğinde anlayabiliyor ve iptal ettirmeye çalışıyor. Çağrı merkezleri aracılığıyla düzenlenen poliçelerin de önemli bir kısmının daha sonra iptal ediliyor olması, sigortalıların çoğunun yeterli bilgilendirme olmadan ve istekleri dışında sigorta satın aldıklarının bir göstergesidir. Diğer taraftan poliçesini iptal ettirmek için çaba harcamak istemeyenler ile poliçenin düzenlendiğini fark etmeyenlerin de bulunduğu varsayıldığında rızasız poliçe alanla-

rın oranının aslen daha yüksek olduğu ortaya çıkıyor.

Çağrı merkezinden pazarlama yönteminin meslek etiğine uymayan tarafı olan potansiyel sigortalı için pazarlanacak ürünün önemli taraflarının vurgulanmaması hususunda dikkatli olunması ve burada da açık ve net biçimde teyit soruları sorulması yerinde olacaktır.

İnternet aracılığıyla pazarlama

Sigorta şirketleri, internet üzerinden mal veya hizmet satan firmalarla anlaşarak satılan şeyin yanında bir de poliçe sattırabiliyorlar. Bu yöntem özellikle pazarlama maliyetinin düşürülmesi ve ürünlerin geniş kitlelere ulaştırılması açısından oldukça yararlı. Ancak, uygulamada müşterilerin zafiyetinden yararlanmaya yönelik olarak kullanılan bazı yöntemler etik dışına kayabiliyor. Örneğin satın alınmak istenen ürün için çok da fark edilemeyecek biçimde poliçe satışına yönelik yardımcı seçenekler kullanılması gibi. İnternette ilgili sayfada ilerlerken örneğin halihazırda işaretlenmiş (‘tik’lenmiş) kutucukların yanında ‘.....poliçesi satın almak istiyorum’ ibaresi görülebilir. Ya da işaretlenmemiş kutucukların yanında ‘.....poliçesi satın almak istemiyorum’ biçiminde seçenek karşınıza çıkabilir. Dikkat edilirse bu türden seçenekler müşterileri herhangi bir ilave hareket yapmadan otomatik olarak poliçe almaya yönlendiriyor. Çünkü almak istemiyorsanız birincide kutucuktan işareti kaldırmak, ikincide ise kutucuğu işaretlemek zorundasınız. Her iki seçenekte de bir işlem yapmazsanız poliçe almak zorunda kalıyorsunuz. Bunu da -dikkatinizi çektiyse eğer- kredi kartı hesap özeti kontrol edebilirsiniz. Etik dışı olan da, farkına varılmadan poliçe satın alınmasına yol açan bu durumdur. Burada meslek etiğinin gereği olan hareket, potansiyel sigortalıya aktif bir işlem yaptırarak, yani bilinçli olarak satın almaya yönlendirmektir. İstenildiği takdirde bu da ‘.....poliçesi ister misiniz?’ ‘.....TCLik primi onaylıyor musunuz?’ biçiminde sunulan bilgilendirme ve onaylatma seçenekleriyle rahatlıkla sağlanabilir. ☺

Sigorta sektöründe satış kanallarının etkinliği büyük öneme sahip. Son yıllarda özellikle banka şubelerinden yapılan poliçe satışlarında gözle görülür bir artış var. Bankaların kredileri büyüdükçe kredilere bağlı sigorta ürünlerinin satışı da artıyor. Banka şubelerinden daha çok hayat, DASK (Zorunlu Deprem Sigortası) ve ev sigortaları yapılıyor. Banka şubeleri çoğu müşterisine ilk kez sigorta ürünü satmış oluyor. Bunlar da verilen krediye bağlı olarak ek ürün şeklinde satılıyor.

Banka şubelerinden yapılan satışların oranı arttıkça sigorta acentelerinden tepkiler de artmaya başladı. Hatta acenteler geçen yıl bir araya gelerek bankacıların sigortacılık yapmamasını bile talep ettiler... Peki, prim üretiminde banka şubelerinin payı ne kadar?

Resmin tamamına bakıldığında, banka şubelerinin çok da etkin olmadığı görülüyor. 2010 yılı sonu verilerine göre, hayat dışı alanlardaki toplam prim üretiminde bankaların payı yüzde 13.3. Hayat sigortalarında ise bu oran yüzde 69.54. Toplam prim üretimine bakıldığında bankaların payı yüzde 21.98. Yani sigorta sektöründe üretilen tüm primlerin yüzde 23'ü bankalar tarafından sağlanıyor. Acentelerin payı ise yüzde 60.

Acenteler hâlâ etkin

Yine 2011 yılı üç aylık verilerine



Şubeyi en iyi 'kullanan' şirket

Banka şubeleri, sigorta şirketlerinin prim üretimindeki payını her geçen gün artırıyor. Akıllı Yaşam olarak bankasını en iyi kullanan sigorta şirketlerini mercek altına aldık...

Burak Taşçı / btasci@finansgundem.com

bakıldığında hayat dışı primlerin yüzde 67.83'ü acenteler, yüzde 13.3'ü bankalar tarafından üretiliyor. Hayat dışı branşlarda broker'ların payı yüzde 10.76. Yüzde 8.1'i ise sigorta şirketlerinin merkezleri, yani ya doğrudan satış yapan aracılar ya da çağrı merkezleri (call center) tarafından yapılıyor. Bu alanda alternatif dağıtım kanallarının payı giderek artıyor. Hayat sigortalarında ise tablo değişiyor. Çünkü bu alanda acenteler değil bankalar daha etkin. Toplam prim üretiminin yüzde 69.54'ü banka şubelerin-

den elde edilirken, acentelerin payı yüzde 18'le sınırlı. Hayat sigortalarının yüzde 11.66'sı sigorta şirketi merkezleri, yüzde 0.81'i ise broker'lar tarafından yapılıyor. Acenteler, banka şubelerinden sigorta ürünü satılmasına karşı çıkıyor. Bankacılar da banka şubelerinden yapılan satışların sektöre katkısı olduğunu savunuyor. Banka şubelerinden satılan sigorta ürünlerinin yenilemesinin acenteler tarafından yapıldığını, bu yolla acentelere yeni iş alanları açtıklarını vurguluyorlar.

Ziraat, Eureko'yu geçti

Peki banka dağıtım kanalıyla en fazla prim üreten şirket hangisi? Sigorta sektöründe banka-sigorta ilişkisini en iyi kullanan şirket bugüne kadar hep Eureko Sigorta'ydı. Garanti Bankası'nın dağıtım kanalından faydalanan Eureko Sigorta, toplam prim üretiminin yüzde 60'tan fazlasını banka kanalıyla yapıyor. Eureko Sigorta, banka sigortacılığında büyümek isteyen şirketlerin örnek aldığı bir modeldi. Ta ki Ziraat Sigorta kurulana kadar... Çünkü acente kanalını kullanmayan ve prim üretiminin tamamını banka

Sigorta sektöründe banka-sigorta ilişkisini en iyi kullanan şirket bugüne kadar hep Eureka Sigorta'ydı. Ta ki Ziraat Sigorta kurulana kadar... Çünkü acente kanalını kullanmayan ve prim üretiminin tamamını banka şubelerinden sağlayan Ziraat Sigorta bu alanda liderliği ele geçirdi.

şubelerinden sağlayan Ziraat Sigorta bu alanda liderliği ele geçirdi. Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) tarafından yayınlanan 2011 yılı ilk üç aylık prim üretimlerine bakıldığında bu tablo açıkça ortaya çıkıyor. Ziraat Sigorta, mart ayı sonu itibariyle 112 milyon 425 bin liralık prim üretti. Aynı dönemde Eureka Sigorta'nın banka kanalıyla prim üretimi 92 milyon 794 bin lirada kaldı. Hemen belirtelim, bunlar banka kanalıyla üretilen primler. Tablodan da görüleceği gibi en fazla sigorta primi üreten banka Ziraat Bankası. Garanti Bankası ikinci, Yapı Kredi ise üçüncü sırada yer alıyor... Yapı Kredi Sigorta, 2011'in ilk üç ayında banka kanalıyla 47 milyon 629 bin liralık prim üretti. Bu rakam, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25 artışa işaret ediyor. Banka kanalıyla prim üretiminde Yapı Kredi Sigorta'yı Aksigorta izliyor. Aksigorta, ilk üç ayda banka kanalıyla 36 milyon 356 bin lira prim üretti. Bu da şirketin geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 49 artış sağladığını gösteriyor.

Anadolu Sigorta da 2011'in ilk üç ayında banka kanalıyla ürettiği prim miktarını yüzde 17 artışla 34 milyon 795 liraya yükseltti. Bu alanda etkin olan sigorta şirketleri arasında Axa da var. Malum Axa'nın Finansbank ve DenizBank gibi bankaların şubeleriyle acentelik anlaşması bulunuyor. Zurich, Allianz, Halk, Güneş ve Somp Japan da banka kanalıyla en fazla prim üreten şirketler arasında yer alıyor. Bunlardan ilk üç ayda prim üretimini en az artıran şirket yüzde 7 ile Allianz Sigorta oldu. 2010'un ilk üç ayında banka şubelerinden 20 milyon 283 bin liralık prim üreten Allianz, 2011'in aynı döneminde bu rakamı 21 milyon 429 bin liraya çıkardı. Somp Japan Sigorta ise banka kanalıyla prim üretimini 2010'un ilk üç ayına göre yüzde 6 düşürdü. Hatırlanacağı gibi Japonlara satılan Fiba Sigorta, adını Somp Japan Sigorta olarak değiştirmişti. Fiba Sigorta, Finansbank'ın dağıtım kanalını kullanıyordu. Bu satışın ardından Finansbank, Güneş Sigorta ve Groupama ile yeni acentelik anlaşmaları imzalamıştı. ☺



Sigorta sektörünün banka prim üretimleri (TL)

Şirket adı	2010 Mart sonu	2011 Mart sonu	Değişim (%)
Ziraat Sigorta	40,470,907	112,425,061	178
Eureka	80,130,174	92,794,218	16
Yapı Kredi	37,974,882	47,629,130	25
Ak Sigorta	24,402,086	36,356,224	49
Anadolu	28,766,755	34,695,763	21
Axa	20,962,289	24,607,607	17
Zurich	17,199,525	24,000,366	40
Allianz	20,283,719	21,640,097	7
Halk (Birlik)	16,877,471	21,429,837	27
Güneş	15,948,502	18,115,154	14
Somp Japan (Fiba)	18,416,596	17,329,083	-6

Kaynak: TSRŞB

Banka sigorta primlerinin toplam prim üretimindeki payları (2010 yılı 12 aylık)

2010 yılı	Merkez	Acente	Banka	Broker
Hayat dışı	8.1	67.83	13.36	10.76
Hayat	11.66	18	69.54	0.81
Toplam	8.65	60.14	21.98	9.23

Kaynak: TSRŞB

Banka sigorta primlerinin toplam prim üretimindeki payları (2011 Ocak-Mart ayları)

Sigorta branşları	Merkez	Acente	Banka	Broker
Hayat dışı	8.69	66.93	13.97	10.41
Hayat	9.39	13.26	76.65	0.73
Toplam	9.54	56.14	24.07	10.24

Kaynak: TSRŞB

Eureko, “Bankasürans Maratonu” başlattı

Eureko Sigorta’nın hayatdışı sigorta pazarındaki payının yüzde 8’e çıkarılması ve Garanti Bankası’nın bankasürans prim hacminin ise 3 yıl içinde 2 katına yükseltilmesi hedefleniyor.

Eureko Sigorta ve Garanti Bankası, işbirliklerini güçlendirecek Bankasürans Maratonu (BAM) projesine start verdi. Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Erün ve Eureko Sigorta Genel Müdürü Okan Utkueri projeyi, hedeflerini ve elde ettikleri sonuçları düzenledikleri basın toplantısında paylaştı. Proje kapsamında Eureko Sigorta’nın hayat dışı sigorta pazarındaki payının yüzde 8’e çıkarılması ve Garanti Bankası’nın bankasürans prim hacminin 3 yıl içinde 2 katına yükseltilmesi hedefleniyor. Toplantıda Eureko Sigorta ile Garanti Bankası arasındaki işbirliğinin güçlenerek devam ettiğini vurgulayan Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Erün şunları ifade etti:

“Eureko B.V. son hisse devriyle Eureko Sigorta hisselerinin tamamına sahip oldu. Özellikle vurgulamalıyım ki hisse devri anlaşması iki kurumun yollarını ayırması anlamına gelmiyor. Aksine, anlaşma kapsamında Garanti’nin Eureko acenteliği aynı koşullarla sürecek. Eureko Sigorta’nın tüm ürünleri Garanti Bankası şubelerinden satılmaya devam edecek. Yani Garanti’nin, Avrupa’nın önde gelen sigorta şirketlerinden Eureko B.V. ile sağlam temeller üzerine kurduğu



işbirliği aynı hızla ve güçlenerek devam edecek. Eureko gibi deneyimli bir ortakla anlaşma imzaladığımız 2007’den bu yana fiyat, ürün kalitesi ve çeşitliliği açısından son derece iyi bir performans yakaladık. Uzun yıllar birlikte harika işler yapmayı sürdüreceğiz. Garanti 2010 yılını yüzde 21 pazar payı ve 308 milyon lira prim üretimiyle banka sigortacılığında ‘sektör lideri’ olarak kapadı. Geliştirdiğimiz işbirliği kültürü ve sinerji sayesinde banka sigortacılığında bugüne kadar sağladığımız üst düzey başarıyı daha ileri götürmek istiyoruz. Hedefimiz, banka sigortacılığındaki liderliğimizi sürdürerek yerimizi daha da sağlamlaştırmak.”

Eureko hayatdışı prim üretimine yatırım yapacak
Türkiye’de hayatdışı prim

üretiminin GSHY’deki payının diğer Avrupa ülkelerinin çok gerisinde olduğunu vurgulayan Eureko Sigorta Genel Müdürü Okan Utkueri ise şöyle konuştu: “Bunu yükseltmek için bankasürans çok önemli ve yüksek potansiyele sahip bir kanal. Bankalarla çalışan, finansal bilinci yüksek bireyleri sigortaya yönlendirmek çok daha kolay. Son beş yılda bankasüransın hayatdışı prim üretimindeki payı yüzde 20 arttı ve bankalar en büyük ikinci dağıtım kanalı haline geldi. Biz bankasürans kanalındaki toplam hayatdışı prim üretiminin yüzde 20’den fazlasını tek başımıza gerçekleştiriyoruz. BAM projesiyle bu alana yatırım yapmaya devam ederek Türk sigorta pazarının büyümesinde de öncü rol oynayacağız.”

Bankasüransın sadece sigorta poliçelerinin banka şubelerinden

satılması anlamına gelmediğini vurgulayan Utkueri, “Bankasürans, banka şubeleri ve alternatif dağıtım kanallarına özel sigortacılık çözümleri geliştirerek sigortayı bankanın bir ürünü haline getirmektir. BAM projesiyle amacımız, Garanti müşterileri arasındaki penetrasyon oranımızı ve mevcut sigortalılarımızın ürün sahipliğini artırmak. Böylece Garanti için sigortayı gelir getirici önemli kalemlerden birine dönüştüreceğiz” dedi. Eureko Sigorta ve Garanti, BAM projesi kapsamında ürünlerini banka şubeleri ve alternatif dağıtım kanallarından hızlı ve kolayca satılabilecek şekilde yeniden tasarladı. Ürünleri sadeleştirirken poliçe dillerini de herkesin rahatlıkla anlayacağı şekilde basitleştiren Eureko Sigorta muafiyet ve istisnaları da azalttı. Sigorta ekranlarının bankacılık sistemine entegre edilmesiyle birlikte poliçe düzenleme süresi 30 saniyeye indi.

Eureko Sigorta, proje kapsamında bankasüranstan sorumlu bölge müdürlüklerinin sayısını 12’den 22’ye çıkarırken organizasyonel yapıyı da bankayla paralel hale getirdi. Aynı zamanda şubeler için sigorta uzmanı özel bir satış ekibi oluşturdu. 🌐

TACİRLER
YATIRIM

www.tacirler.com.tr

20. YILIMIZI

BİZE GÜVENEN ve GÜÇ VEREN

SİZ DEĞERLİ YATIRIMCILARIMIZ İLE BİRLİKTE

KUTLAMANIN GURURUNU YAŞIYORUZ.



Rakamlarla Ziraat Sigorta

70

Çalışan sayısı

12

Milyon TL, 2010 kârı

20

Milyon TL, sermayesi

490.000

AZG satın alan müşteri sayısı

112

Milyon TL, toplam prim üretimi

Keramet bankada mı yönetimde mi?

Ziraat Hayat ve Emeklilik kurulduğu yılın sonunda hayat branşında liderliğe yükseldi. Ziraat Sigorta ise ikinci yılın sonunda sektörün ilk 10 şirketi arasına girmeyi hedefliyor. Şu anda 11'inci sırada olan Ziraat Sigorta'nın bu başarısının sırrı arkasındaki güçlü banka mı yoksa güçlü bir ekip mi? **Aysun Göksu** / agoksu@finansgundem.com

Ziraat Hayat ve Emeklilik, kuruluşunun ilk yılında hayat branşında lider olmayı başardı. Şirket, 2011 yılı ilk üç aylık verilerine göre 273 bin 697 bin liralık prim üretimiyle hayat sigortalarında ilk sıraya yerleşti. Böylece bu alandaki toplam prim üretiminin yüzde 36'sını tek başına karşılamış oldu. Elementer branşta faaliyet gösteren Ziraat Sigorta, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) tarafından

yayınlanan Mart 2011 sonu verilerine göre toplam prim üretiminde 11'inci sıraya yükseldi. Kimilerine göre keramet arkasındaki güçlü bankada, kimilerine göre ise yönetimde. Biz bu tartışmalara taraf olmadık. Prim havuzunu dolduran musluğun vanası Ziraat Bankası'nın mı yoksa Ziraat Sigorta Genel Müdürü Naim Temur ve ekibinin mi elinde? Bu soruya cevap aradık ve Akıllı Yaşam'ın bu sayısında

Ziraat Sigorta'yı mercek altına aldık...

20 yıllık deneyim

Bilindiği gibi Ziraat Sigorta, Ziraat Bankası'nın iştiraki olarak kuruldu. Ziraat, Türkiye'nin en büyük bankası. Hem de bir kamu bankası. Sadece Türkiye'nin değil dünyanın da en büyük kurumları arasında yer alıyor. Dünya çapında halka açık olmayan en büyük 130 kurum arasında olduğu söyleniyor.

İşte Ziraat Sigorta, böyle bir bankanın iştiraki olarak 11 Mayıs 2009 tarihinde kuruldu. Şirketin dümenine ise sektörde 20 yılı aşkın süredir görev yapan Naim Temur geçti. Temur, daha önce yıllarca Groupama (önceki adıyla Başak) Sigorta'da önce insan kaynaklarından sorumlu genel müdür yardımcısı, sonra bankadan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapmıştı...

Ziraat Sigorta'daki bu başarının sırrını Genel Müdür Naim Temur'a sormak istedik. Ancak Temur, telefonlarımıza çıkmadı, maillerimize de yanıt vermedi.

Naim Temur, Ziraat Sigorta Genel Müdürü





Ziraat Sigorta

Bu tavrını devlet memuru olmasına bağlayıp hoş gördük ve verilerden, gözlemlerimizden yola çıkarak Ziraat Sigorta'nın şirket profilini çıkarmaya çalıştık...

Teknolojiye yatırımın avantajı

Ziraat Sigorta'yı incelememiz- de elbette şirketteki büyüme rakamları etkili oldu. Ancak bir neden daha var ki yazma- dan geçmek mümkün değil. Banka şubesine OGS (Otoma- tik Geçiş Sistemi) cihazını doldurmak için gittiğimizde gişe görevlisi "Sizin AZG'niz yokmuş. Aileniz için böyle bir ürün almak ister misiniz" diye sordu. Biz de doğal olarak "Nedir bu AZG" diye sorduk. Bu arada böyle bir ürüne sahip olmadığımızı nereden anladığımızı da merak ettik. "Ailem Ziraat Güvencesinde"nin kısaltması olan AZG, bir ferdi kaza sigortası ürünümüştü. Ve Ziraat Sigorta, bu üründen bankanın 500 bin müşterisine satmayı başarmış. Peki devlet memuru statüsünde çalışan bir kamu bankası görevlisi bizim böyle bir ürünümüz olmadığını nereden biliyordu? Evet, bu tamamen bir yazılım işi. Anlaşılan Ziraat Sigorta, yeni kurulan şirket

olmanın avantajıyla yazılıma bayağı para harcamış. Ve başarılı bir sistem kurmuş. Şubeye gelen müşterinin bilgileri girildiğinde, o müşteriye satılmayan ürünlerle ilgili uyarı notu çıkıyor. Bu not üzerine de gişe görevlisi müşteriye o ürünü almak isteyip istemediğini soruyor. Şubede çalışan arkadaşlardan edindiğimiz bilgiye göre ürün satışından çalışanlara komisyon da veriliyormuş. Hem de eskiye oranla bu komisyon biraz daha yüksekmiş. Böyle olunca da şube çalışanları ürün satmaya daha istekli oluyormuş...

AZG neleri kapsıyor?

Öncelikle Ziraat Sigorta'nın en popüler ürünü Ailem Ziraat Güvencesi'nden başlayalım. Elbette bu ve benzeri ürünler diğer sigorta şirketlerinde de var. Amerika'yı yeniden keşfetmeye gerek yok. Ancak böyle bir ürünün bir kamu bankasının şubesinde ve biraz da zorlayarak satılması hayli ilginç... Ziraat Sigorta, bu ürünle kaza nedeniyle vefat eden sigortalı- rının sevdiklerine 10 yıl boyunca gelir garantisi veriyor. Bu ürünle sigortalılar yılda sadece 118 lira ödeyerek sevdiklerine tek seferde 25 bin liralık teminat alabiliyor. Ya da yasal varislerinin 10 yıl boyunca her ay bin lira almasını sağlıyor. Bu ürün ayrıca eğitim (ilköğre- tim, lise, üniversite/lisans dönemi) görmesi kaydıyla

Hasar Prim Oranı (HPO), yüzde

20

Sağlık

24.88

Nakliyat

64.07

Tarım

80.27

Kara araçları

39.69

Toplam

Ziraat Sigorta'nın ilk çeyrek prim üretimi yüzde 178 arttı!

Branşlar	2010-3 Ay (TL)	2011-3 Ay (TL)	Değişim (%)
Kaza	1,274,465	13,600,530	967
Hastalık sağlık	14,887,914	23,194,729	56
Kara araçları	5,201,227	8,506,887	64
Nakliyat	18,555	90,903	390
Yangın ve doğal afetler	12,086,792	14,326,937	19
Genel zararlar	5,895,927	50,818,888	762
Kara araçları sorumluluk	913,344	1,374,855	51
Genel sorumluluk	2,734	25,337	827
Emniyeti sorumluluk	126	1,635	1197
Finansal kayıplar	-	72,131	0
Hukuksal koruma	127,649	194,183	52
Su araçları	62,173	218,045	251
Toplam	40,470,907	112,425,061	% 178



menfaattarın kendisi veya bakmakla yükümlü olduğu çocuğu için de 10 yıl boyunca her eğitim yılı başlangıcında bir kez olmak üzere 1.000 lira eğitim destek tazminatı ödemesi yapıyor. Her yıl 12'nci ödemeden sonra aylık ödemeler bir önceki yılın TÜFE oranı kadar artırılıyor. TÜFE artışının yüzde 10'dan fazla gerçekleşmesi durumunda yıllık artış yüzde 10'la sınırlı tutuluyor. Bu ürünün daha sonra bir sigorta şirketi tarafından taklit edildiğini de özel olarak vurgulamamız gerekiyor...

Peki, teminat kapsamındaki kaza halleri neler? Malum, bir olayın kaza sayılabilmesi için ani ve harici bir tesirle sigortalının iradesi dışında meydana gelmiş olması gerekiyor. Vefat, bu olaylar sonucu derhal veya olay tarihinden itibaren 12 ay içinde gerçekleştiği takdirde teminat kapsamında. Kaza sayılan durumlara şu örnekler verilebilir: Araç içi veya dışı fark etmeksizin kara, deniz, hava ve demiryolu aracının çarpması, çarpışması, devrilmesi, düşmesi, infilak etmesi, batması; düşme, herhangi bir

cisim altında kalma, elektrik çarpması, yangın, yıldırım, infilaka maruz kalma; gasp, darp, kaçırılma, ateşli silah veya delici/kesici aletle saldırıya uğrama; bir kazaya bağlı olmak kaydıyla donma, güneş çarpması veya suda boğulma; asansör ve lift kazaları, gaz, duman sonucu zehirlenme, hayvan saldırıları, haşerat sokması, iş kazaları...

Yıllık üretimin üçte ikisini ilk üç ayda yaptı

Ziraat Sigorta, 2010 yılında 172 milyon 748 bin liralık prim üretmişti. Şirketin 2011 yılının ilk üç ayında ürettiği prim ise 112 milyon liraya yükseldi. Ziraat Sigorta, bu yılın ilk üç ayında geçen yılın toplam prim üretiminin neredeyse üçte ikisine ulaştı. Kaza sigortalarında üçüncülüğe yükselen Ziraat Sigorta, sağlık sigortalarında ise 11'inci sırada yer alıyor. Şirket, hayat dışı toplam prim üretiminde 11'inci, genel prim üretiminde ise 12'nci sırada yer alıyor.

Tarımın payı büyük

Ziraat Sigorta'nın prim üretiminin yaklaşık yüzde 50'si (50 milyon 818 bin lira) tarım sigortalarının da içerisinde yer aldığı genel zararlar kategorisinden oluşuyor. Kalan primlerin 23 milyon lirası sağlık sigortalarından, 14 milyon lirası da yangın ve doğal afet sigortalarından oluşuyor. Kaza branşından üretilen primlerin toplamı ise 13 milyon lira civarında. 🌾



Naim Temur kimdir?

1958 yılında Adana'da doğan A. Naim Temur, 1980 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İşletme-Maliye Bölümü'nü bitirdi. 1981 yılında İşletme Master'ını tamamladı. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Çalışma Ekonomisi'nde doktora çalışması yaptı. 1990 Başak Sigorta'da personel müdürü olarak görev yapan Temur, 10 Haziran'dan itibaren Başak Sigorta Genel Müdür Yardımcılığı yaptı. Başak Sigorta'nın Fransız Groupama'ya satışından sonra da acentelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görevine devam eden Temur, daha sonra Ziraat Sigorta'yı kurmakla görevlendirildi. Evli ve iki çocuk babası olan Temur, İngilizce ve Arapça biliyor. Temur, kurucu genel müdür olarak atandığı Ziraat Sigorta'daki görevine halen devam ediyor.

Sağlık sigortası yaptırdım çünkü...

Son 2 yıldır özel sağlık sigortam var. İlk başta arkadaşımın ısrarı üzerine yaptırmıştım fakat şimdi gerçekten faydasını görüyorum. Örneğin geçen ay mide rahatsızlığı şikâyetiyle doktora gittim. Hiç sıra beklemeden ünlü hastanelerden birinde, üstelik randevu almadan muayene olabildim. Muayene ücretinin yüzde 20'sini ödeyerek muayene oldum ve ilaçlarımı hemen aldım. Özellikle benim gibi basın alanında çalışan ve mesai saatleri önemli olan insanlar için özel sağlık sigortasının çok yararlı olduğunu düşünüyorum. Basın sektöründe çalıştığım için yaptığım iş oldukça stresli. Düzenli egzersiz yapmaya çalışıyorum fakat yoğun iş saatleri ve düzensiz yeme alışkanlığı sağlığıma etkiliyor. Ancak ufak tefek rahatsızlıklar için çok sık hastaneye gitmiyorum ve yıllık primlerim de ona göre çok yükselmiyor. Ayrıca ileride meydana gelebilecek kanser gibi ciddi rahatsızlıklar için de şimdiden önlemimi almış oluyorum.



Selin Paratutmaz / Editör

Bireysel emeklilik yaptırdım çünkü...

Geçen sene ailem doğum günü hediyesi olarak beni bir bireysel emeklilik planına kaydetti. Henüz yirmili yaşların başında olduğum için çok fazla gelecek kaygım yok ancak şimdiden geleceğimin güvencede olduğunu hissediyorum. Üstelik ödediğimiz aylık katkı payı da bütçemi zorlamıyor. Ailem her türlü konuda bana destek oluyor ama bireysel emeklilik yaptırımları gerçekten benim geleceğimi düşündüklerini gösteriyor. Bu zamana kadar aldığım en anlamlı hediye oldu. Bireysel emekliliğin sadece ileride emekli maaşı almak için değil, yapmak istediğim şeyleri gerçekleştirmek için de önemli bir güvence olduğunu hissediyorum. İleride, yurtdışında mesleğimle ilgili projelere katılmak ve kendi pilates merkezimi kurmak gibi planlarım var. Bunları gerçekleştirmek için finansal desteğe ihtiyacım olacak, o zaman bu birikimlerin bana çok faydası olacağını düşünüyorum. En azından 10 yıl daha katkı payı ödemeye devam etmeyi planlıyorum.



Merve Ertem / Pilates Hocası

Sadece zorunlu sigortalarım var

Kadrolu olarak bir kamu sağlık kuruluşunda çalıştığım için ayrıca sağlık sigortası yaptırmaya gereği duymuyorum. Hem acil sağlık gereksinimlerimi hem de uzun vadeli sağlık ihtiyaçlarımı genel sağlık sigortam karşılıyor. Özel bir sigortaya da ihtiyaç duymuyorum, bireysel emeklilik yerine bankada uzun vadeli fonlarda birikim yapmayı tercih ediyorum. Böylelikle ihtiyacım olduğunda bozdurabiliyorum ve aşırı olmasa da normal bir getiri elde ediyorum. Evimizde de sadece deprem sigortası var, o da biraz zorunluluktan. Onun dışında herhangi bir yangın ya da hırsızlığa karşı sigorta yaptırmadık. Belki biraz da sigorta koşullarını bilmemekten kaynaklanıyor. Özel sigorta olarak bir de kasko sigortamız var, elbette o da biraz mecburiyetten. Çünkü İstanbul trafiğinde kaskosuz araç kullanmak çok büyük risk almak demek. Şimdilik en azından zorunlu sigortalarımızı yaptırıyoruz.



Selda Demirci / Memur

Sağlık sigortam yok çünkü...

İki yıl önce özel sağlık sigortası yaptırdım. Üstelik primleri de çok uygundu. İlk yıl rahatsızlık için çok fazla hastaneye gitmedim sadece karın ağrısı şikâyetiyle gittiğimde böbreklerimde kum olduğu, taş dönüşme ihtimali olduğu anlaşıldı. İlaçlarımı kullandım, tedavi oldum ve uzun zamandır böbrekle ilgili bir şikâyetim olmadı yani ciddi bir hastalığa dönüşmeden tedavi oldum. Ancak geçen yıl poliçemi yenilemek istediğimde böbrek rahatsızlıklarının önemli bir kısmının kapsam dışında tutulduğunu gördüm. Yani tedavi olmama rağmen riskli buldukları için böbrek hastalıklarını kapsam dışında bıraktılar. Açıkçası sigorta şirketlerinin bazı kurallarını oldukça gereksiz ve katı bulunuyorum. Bu yüzden artık sağlık sigortası yaptırmıyorum. Zaten yaptırsam da ilişkili bir sürü hastalık kapsam dışında tutulacak ve primler yükselecek. Sadece büyük hastalık riski için de senelerce prim ödemek istemiyorum, zaten genel sağlık sigortam var.



E. Giray Topçular / Süpervizör



5 soruda kasko

İşte Türkiye’de sigorta denilince akla ilk gelen branş olan kasko ile ilgili merak edilenler...

Kasko (Kara Taşıtları Kasko Sigortası), taşıma araçlarının kazalarda gördüğü zararların karşılanması için yapılan sigortadır. Kasko sigortasının çarpma, çarpılma, yanma ve çalınma olmak üzere başlıca üç teminatı vardır. Kasko sigortası genel şartlarına göre, çarpma-çarpılma teminatına üçüncü kişilerin kötü niyetli hareketleri de dahildir (örneğin anahtarla araba boyasının çizilmesi). Bu üç teminatı birden veren poliçeler halk arasında full kasko olarak adlandırılıyor. Kasko poliçeleri deprem, sel gibi felaket hasarlarını da kapsıyor. Bugün pek çok şirket yol yardımı veya asistans hizmetlerini de kasko poliçeleriyle birlikte satıyorlar. Ayrıca farklı poliçeler halinde satılan ve bir kaza sonucu araçta bulunan kişilere gelen zararları teminat altına alan Koltuk Ferdi

Kaza poliçesi ile, bir kaza sonucunda araç sürücüsünün üçüncü şahıslara verdiği zararları teminat altına alan İhtiyari Mali Mesuliyet, kazalardan doğan hukuksal anlaşmazlıklarda devreye giren Hukuksal Koruma poliçeleri de kasko poliçeleri ile birlikte Birleşik Kasko Sigortası gibi isimlerle paket halinde satılıyor.

Kasko sigortası yurtdışı teminatını kapsıyor mu?

Yurtdışı teminatı genellikle kasko sigortası kapsamı dışında tutuluyor ve ihtiyaç halinde poliçeye eklenmesi gerekiyor.

İlave aksesuarlar poliçeye dahil mi?

Kasko sigortalarında araçta orijinalinin dışında sonradan eklenmiş her türlü ilave aksesuarın teminata dahil edilebilmesi için poliçede ayrıca belirtilmiş olması gerekiyor.

Trafik Sigortası kendi arabamın hasarını karşılar mı?

Trafik Sigortası, sadece üçüncü şahıslara verilen zararları karşıladığı için kendi aracınızın hasarını ödemez, bunun için kasko sigortası yaptırmanız gerekir

Aracın çalınması durumunda kaskodan yararlanmak için ne yapmalıyım?

Aracın çalınması kasko sigortası tarafından karşılanan ana teminatlardan biridir. Sigortalı aracın çalınması halinde, araç sahibi durumu öğrenir öğrenmez derhal yetkili makamlara bildirimde bulunmalıdır. Ardından vakit kaybetmeden araçla ilgili tüm bilgi ve belgelerin kasko sigortasını yapan sigortacıya iletilmesi gerekir. Resmi olarak durumun sigortacıya bildirilmesi zorunlu olan süre 5 iş günüdür. Çalınmış araç, yetkili makamlar tarafından 30 gün içinde bulunamadığı takdirde, sigorta sahibi ilgili makamlara tekrar başvurmak, aracın bulunamadığını belgelemek ve bu durumu da sigortacıya bildirmekle yükümlüdür.

Eğer bu sırada çalınma ile ilgili sigorta sahibi hakkında bir soruşturma açılmış ise, kasko sigortası tarafından yapılacak tazminat ödemesi soruşturma sonuçlanana kadar bekletilebilir.

Kasko sigortalı aracın çalınması halinde, tazminat ödenmeden bekleme süresi var mı?

Çalınan aracın bulunması için ilgili makamların yapacakları araştırmalar 30 gün içinde sonuç vermediği takdirde, ilgili makamdan aracın bulunamadığına dair yazı alınarak, sigortacı tazminatı öder.

Bu ödemeyi takiben çalınan araç bulunduğu takdirde, bu durumu sigortalı yazı ile sigortacıya derhal bildirmekle yükümlüdür; sigortalı, aldığı tazminatı iade ederek aracını geri alabilir veya aracını sigortacıya devreder. 🚗

Zam değil BES zamanı

Bireysel emeklilik sistemine (BES) 2 milyondan fazla kişi bireysel olarak dahil oldu. Sadece 100 bin kişi, yani tüm katılımcıların yüzde 4'ü işveren katkılı sözleşmelerden oluşuyor. Sektör temsilcilerine göre Türkiye'de işveren katkılı sözleşmelerin düşük olmasının en önemli sebebi ekonomik krizle birlikte BES

konusunun şirketlerin gündeminde arka sıralara itilmesi ve sistemin sağladığı avantajların yeterince bilinmemesi. Başta çalışan motivasyonu olmak üzere işveren katkılı BES planlarının çalışanlar üzerinde pek çok olumlu etkisi var. İşte BES'in şirketlere ve çalışanlarına sunduğu avantajlar...



Araştırma:
Sıkıntı üçgeninin
çözümü BES'te

Haber:
Deniz Emeklilik,
MetLife'a satıldı

Yazar: Alp Keler
BES fonlarında varlık
dağılımı değişiyor



BES'in şirketlere avantajları

İşveren katkılı bireysel emeklilik sözleşme sayısı 2 yılda 100 bine ulaştı. 15 milyonluk ücretli çalışan ordusu şirketlerin iştahını kabartıyor. Ancak en büyük engel işveren katkılı sözleşmelerin hem işverene hem de çalışana sağladığı avantajların bilinmemesi.

Aysun Göksu/agoksu@finansgundem.com

Türkiye'de yedi yılını dolduran Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) bugün 2,5 milyon katılımcıya ve 13 milyar liralık fona ulaştı. Bireysel katılımın yoğun olduğu sistemde 2 milyondan fazla katılımcı bireysel katılımıla sisteme dahil olurken sadece 100

bin kişi, yani tüm katılımcıların yüzde 4'ü işveren katkılı sözleşmelerden oluşuyor. Toplam 13 milyar lirayı aşan fon tutarının ise yaklaşık 400 bin lirası işveren katkılı grup emeklilik sertifikalarından oluşuyor. İşveren katkılı sözleşmelerin oranının düşük

olmasına rağmen 2008 yılı sonunda 'hak ediş' (vesting) sözleşmesinin yürürlüğe girmesiyle birlikte bu grup hızla büyüdü ve son 2,5 yılda işverenlerin 100 bin çalışanı adına katkı payı ödediğini söyleyebiliriz. Yani 2,5 yılda 100 bin çalışan, işvereni

tarafından BES'e dahil edildi.

Dünya genelinde, özellikle gelişmiş ülkelerde bireysel emeklilik sistemi işveren katkılı sözleşmelerle büyürken, Türkiye'de bireylerin sisteme münferit katılımlarıyla büyüme gösterdiğine işaret eden AvivaSA CEO'su Meral Eredenk, Türkiye'de sistemin tamamen gönüllülük esasına dayalı olduğuna işaret ediyor. "Dünya uygulamalarına baktığımızda kurumsal katılımların ikinci basamak sistemlerde yoğunlaştığını ve bazı Batı Avrupa ülkelerinde bireysel emekliliğin zorunlu olduğunu görmekteyiz" diyen Eredenk, Amerika'da BES fon büyüklüğünün yaklaşık yüzde 78'inin işveren katkılı sözleşmelerden oluştuğuna işaret ediyor.

Neden düşük?

Sektör temsilcilerine göre Türkiye'de işveren katkılı sözleşmelerin düşük olmasının en önemli sebepleri ekonomik krizle birlikte BES konusunun şirketlerin önceliklerinde yer almaması ve sistemin sağladığı avantajların yeterince bilinmemesi...

"Kurumsal katılımların Türkiye'de istenilen seviyeye ulaşamamasının en önemli nedenleri sistemin şirket ve çalışanlara sunduğu vergi avantajları konusundaki farkındalığın düşük olması, çalışanlara verilecek yan haklar konusundaki bilinç eksikliği ve hak ediş uygulamalarının şirketlerce yeterince anlaşılamamasıdır" diyen Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu'ya göre 2008 yılında 'vesting' uygulamasına ilişkin düzenlemelerin yapılmasından hemen sonra ekonomik kriz ortamına girilmesi kurumsal katılımların büyümesinin önündeki en büyük engel oldu. Bir yandan ekonomik krizin etkilerinin azalmaya başlaması diğer yandan hak ediş uygulaması ile işverenlerin çalışanları adına ödedikleri katkı paylarını güvence altına alacakları bir ortam yaratılması, işveren katkılı planların BES içerisindeki payının önümüzdeki dönemde artacağı yönünde

olumlu sinyaller veriyor. Bu yönde en büyük cazibe ise işveren katkılı BES planlarının sunduğu avantajlar olacak...

İşverene vergi avantajı

İşverenlerin çalışanları adına BES'e katkı yapmaları, çalışanların motivasyonunu ve çalıştıkları kuruma olan bağlılığı artırmada çok önemli bir unsur olarak görülüyor. Yapı Kredi Emeklilik Grup Başkanı Ali Can'a göre çalışanlara uzun dönemli bir yatırım yapılması, çalışanların şirkete olan aidiyet duygusunu arttırarak personel sirkülasyon oranını düşürmede çok önemli rol oynuyor.

Sektör temsilcilerine göre Türkiye'de işveren katkılı sözleşmelerin düşük olmasının en önemli sebepleri ekonomik krizle birlikte BES konusunun şirketlerin önceliklerinde yer almaması ve sistemin sağladığı avantajların yeterince bilinmemesi

AvivaSA CEO'su Meral Eredenk de işverenlerin BES katkısının çalışanların şirkete bağlılıklarını arttırmada önemli bir gösterge olmasının yanı sıra şirket açısından çalışana verdiği değeri yansıtmaya adına da güçlü bir insan kaynakları politikası olduğuna işaret ediyor.

Çalışan motivasyonunun yanı sıra BES planlarının şirketlere sağladığı vergi avantajları da azımsanmayacak düzeyde. İşverenlerin çalışanlar adına maaş artışı yapmak yerine aynı tutarı BES katkı payı olarak ödemeleri halinde, yapılacak bu ödemelerin tutarı çalışanların brüt ücretinin yüzde 10'unu ve yıllık olarak da brüt asgari ücretin bir yıllık tutarını aşmamak koşuluyla, çalışanın ücret bordrosu ile ilişkilendirilmeden doğrudan gider olarak gösterilebiliyor.



Mete Uğurlu

AHE Genel Müdürü

İyi bir insan kaynakları yönetim aracı

Bireysel Emeklilik Sistemi, sahip olduğu önemli vergi avantajları ile çalışanlar için olduğu kadar işverenler için de son derece cazip bir yapıya sahip. Sistem kurumlara sağladığı avantajlar ve teşviklerle işverenlere düşük maliyetli ve uzun vadede kuruma birçok fayda sağlayacak bir insan kaynakları yönetim aracı sunuyor. Grup Emeklilik Sözleşmeleri, rekabet üstünlüğünün yadsınamaz ölçüde insan kaynağına dayandığı günümüzde, şirketlerin farklılaşma ve çalışanlarının motivasyonunu artırma adına sahip oldukları önemli bir yatırım aracı olarak büyük ilgi görüyor. Emekliliği güvence altına alınan çalışanların şirkete bağlılığı ve verimliliği artıyor. Böylece çalışanları mutlu ve huzurlu olan bir şirketin, müşterilerinin de memnun olması kaçınılmaz hale geliyor. Çalışan açısından ise "Grup Emeklilik Sözleşmesi" oluşturmak suretiyle sisteme dâhil olan firma çalışanları, daha düşük uygulanan işletim masrafları ile bireysel olarak sisteme girmeleri durumunda sahip olacakları avantajlardan daha fazlasını kazanma şansını yakalıyorlar. Gerek vergisel avantajların, gerekse insan kaynağı politikaları açısından sahip olunacak avantajların kurumlarca daha iyi anlaşılmasıyla, kurumsal katılımcıların ilgisi artacak ve bu da sisteme önemli bir ivme kazandıracaktır. Yaşanan küresel kriz nedeniyle ertelenen planların önümüzdeki dönemde hayata geçirileceğini ve işverenlerin çalışanları adına yaptıkları katkılarda artış yaşanacağını öngörüyoruz.

Meral Eredenk

*AivaSa Emeklilik ve Hayat
Genel Müdürü*



Şirket paylarının yüzde 10'a çıkmasını bekliyoruz

Dünya genelinde, özellikle gelişmiş ülkelerde BES işveren katkılı sözleşmelerle büyürken, Türkiye'de kişilerin sisteme münferit katılımlarıyla büyüyor. Gelişmiş ülkelerde genel trendin 3 basamaklı emeklilik sistemleri uygulanması yönünde olduğunu görmekteyiz: Birinci ve temel basamağı ülkemizdeki gibi kamu sosyal güvenlik sistemi oluştururken, ikinci basamak özel şirketler tarafından yürütülen, ancak katılımın zorunlu olduğu emeklilik sistemidir. Üçüncü basamak ise ülkemizdeki gibi tamamen gönüllülük esasına dayalı ve özel şirketler tarafından yürütülen sistemlerdir. Dünya uygulamalarına baktığımızda kurumsal katılımların ikinci basamak sistemlerde yoğunlaştığını ve bazı Batı Avrupa ülkelerinde bireysel emekliliğin zorunlu olduğunu görmekteyiz. Bu ülkelerde firmalar çalışanlarının birikim yapmasına ortak oluyor. Global uygulamalardan örnek verecek olursak; Amerika'da BES fon büyüklüğünün yaklaşık yüzde 78'ini işveren katkılı sözleşmeler oluştururken, çalışanların yüzde 67'si işveren katkılı sözleşmeye sahip. Türkiye'de bu oranın düşük olmasının en önemli nedeni, yaşanan ekonomik krizlerin ardından, şirketlerin gündem maddelerinde BES konusunu beklemeye almalarıydı. Ancak, ekonomik krizin etkileri azalmaya başladı. Özellikle 2008 yılında yürürlüğe giren hak ediş uygulaması ile işverenlerin çalışanları adına ödedikleri katkı paylarını güvence altına alacakları bir ortam yaratıldı.



Maaş zammı yerine BES

Zam yapmak yerine çalışanları adına bireysel emeklilik katkı payı ödeyen işverenlerin maliyet olarak daha avantajlı olduğunu vurgulayan ERGO Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Recep Akkaya bunu bir örnekle açıklıyor: "Brüt ücreti 1.500 lira olan bir katılımcı için maaşına net 100 lira zam yapıldığında, bu zammın işverene maliyeti kurumlar vergisi indirimi sonrası 130 liradır. Aynı katılımcı için 100 lira katkı payı ödendiğinde bu ödemenin işverene maliyeti ise kurumlar vergisi indirimi sonrası 80 liradır." Yani BES için ödenecek katkı payları gelir vergisi matrahından yüzde 20 oranında düşürülebildiği için, maaş artışına göre şirkete yaklaşık yüzde 40 düzeyinde bir maliyet avantajı sağlayabiliyor. Emeklilik hesabına yatan 100 liranın beş yıllık zamanda 7 bin liralık büyüklüğe ulaştığına dikkat çeken Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Yasemen Köne ise "Bu, bir şirketin çalışanları için yapabileceği en büyük iyilik" diyor. Fayda-maliyet açısından bakıldığında başarılı insan kaynakları politikası güden şirketler, çalışanlarına maaş zammı yapmaktansa BES katkı paylarını artırmayı tercih ediyorlar. Peki, Türkiye'de hangi şirketler çalışanlarını işveren katkılı emeklilik planı avantajını

sunuyorlar? Kendi portföylerinden örnek veren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, yurt dışı merkezli çokuluslu firmaların ya da çalışan sirkülasyonunun yüksek olduğu ve insan kaynağına yatırım yapan ilaç, bilişim ve finans sektörlerindeki şirketlerin daha fazla sisteme dâhil olduklarını söylüyor. Son zamanlarda küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) de beyaz yakalı çalışanları için BES yaptırdıklarını ifade eden Eredenk ise genellikle brüt maaşları üzerinden yüzde 3 ila 5 arasında kurum katkısı yapıldığına dikkat çekiyor. Bazı işletmelerde ise kıdem ya da maaşa göre işveren katkısı belirlenebiliyor.

Bir bağlılık aracı: Vesting

İşverenlerin genellikle çalışanlarının da aynı oranda katkı yapmalarını bekledikleri-

İşverenlerin çalışanlar adına maaş artışı yapmak yerine aynı tutarı BES katkı payı olarak ödemeleri halinde, yapılan ödemeler çalışanın ücret bordrosu ile ilişkilendirilmeden doğrudan gider olarak gösterilebiliyor.

ni söyleyen Vakıf Emeklilik Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Tanrıverdi, en sık rastlanan uygulamanın, çalışanın aylık ücretinin belirli bir yüzdesine tekabül eden katkı payını işveren, aynı yüzde oranındaki tutarın ise çalışan tarafından ödendiği model olduğunu söylüyor. Özellikle bilişim sektöründeki bazı firmaların çalışanlarından hiç katkı payı ödemelerini beklemediğini de ifade etmek gerekiyor.

BES mevzuatına göre işverenler 2008 yılından itibaren çalışanları adına ödedikleri katkı paylarından çalışanlarının yararlanma hakkını belirli sürelerle bağlayabiliyorlar. 'Vesting' ya da 'hak ediş' süresi olarak bilinen bu dönem mevzuata göre en fazla 5 yıl olarak uygulanıyor. Örneğin 5 yıllık hak ediş süresinde çalışanlar her yılın sonunda kademeli olarak işveren payının yüzde 20'sine, süre 4 yıl ise her yılın sonunda yüzde 25'ine hak kazanıyorlar. Üç yıl ve daha kısa süreli hak edişlerde işverenin

süreleri dilediğinde belirleyebildiğini söyleyen Yapı Kredi Emeklilik Grup Başkanı Ali Can, belirlenen sürenin sonunda çalışanların işveren payının yüzde 100'üne hak kazandığını vurguluyor. Her kurum kendi ihtiyaçları ve sektörünün özgün koşullarına göre hak ediş sürelerini belirliyor. Çalışan iş yerinden ayrıldığında, işveren payının hak edilmemiş tutarı ilgili vergi kesintisi yapıldıktan sonra işverenin hesabına iade ediliyor. Örneğin 5 yıllık hak ediş süresi olan bir çalışan 3 yıl çalışıp ayrılırsa şirketin ödediği katkı paylarının yüzde 60'ına hak kazanıyor ve bu oran

Fayda-maliyet açısından bakıldığında başarılı insan kaynakları politikası güden şirketler, çalışanlarına maaş zammı yapmaktansa BES katkı paylarını artırmayı tercih ediyorlar.

çalışana ödeniyor, geri kalan kısım ise şirkette kalıyor.

Hak ediş sözleşmelerinin önemine de dikkat çeken Eredenk, çalışan adına yapılan bireysel emeklilik katkılarında bir hak etme süresi koyarak şirketlerin çalışanlarının bağlılıklarını ve güvenlerini artırmak, böylece nitelikli çalışan kaybını minimize ederek onlara ek bir maddi motivasyonu sağlamak istediklerini söylüyor.

Bireysel emeklilik sözleşmesinde belirtilen hak ediş süresi tamamlandıktan sonra katılımcının birikimleri işveren grup emeklilik sözleşmesi kapsamındaki hesabında kalabildiği gibi bireysel veya gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmesine de aktarılabilir. Bir diğer seçenek olarak yasal kesintilerden sonra birikim katılımcıya ödenebilir. Vakıf Emeklilik Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Tanrıverdi bazı koşullarda katılımcıların hak kazanma süresi sona ermeden işveren tarafından ödenmiş katkı

İşveren sertifikaları 100 bin çalışana ulaştı

Emeklilik Şirketi	Katılımcı sayısı	Katılımcıların fon tutarı (TL)	Katkı payı tutarı (TL)	Bireysel emeklilik sözleşmeleri	Gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmeleri	İşveren grup emeklilik sertifikaları	Toplam
Aegon Emeklilik ve Hayat	54,923	107,676,514	92,342,483	48,235	15,775	95	64,105
Allianz Hayat ve Emeklilik	65,213	522,294,497	415,489,967	39,336	30,655	4,486	74,477
Anadolu Hayat Emeklilik	547,936	2,883,275,058	2,285,629,365	469,726	121,545	14,767	606,038
Avivasa Emeklilik ve Hayat	393,346	2,769,552,938	2,237,454,624	408,993	30,999	19,885	459,877
Deniz Emeklilik ve Hayat	41,609	62,124,486	60,280,984	26,079	10,035	10,354	46,468
Ergo Emeklilik ve Hayat	18,473	75,678,248	73,481,046	18,999	1,110	611	20,720
Finans Emeklilik ve Hayat	52,536	78,738,421	74,973,123	45,941	9,992	856	56,789
Fortis Emeklilik ve Hayat	80,666	418,570,108	362,831,125	82,367	6,123	1,040	89,530
Garanti Emeklilik ve Hayat	502,834	2,099,779,021	1,776,941,674	373,673	150,459	15,193	539,325
Groupama Emeklilik	88,310	642,959,667	526,375,846	79,713	16,600	213	96,526
Ing Emeklilik	170,211	704,901,173	575,547,052	156,069	24,165	7,203	187,437
Vakıf Emeklilik	179,993	791,626,129	648,449,356	126,123	67,776	3,827	197,726
Yapı Kredi Emeklilik	291,219	2,125,528,160	1,779,813,248	245,117	58,662	21,789	325,568
Sektör Toplamı	2,487,269	13,282,704,420	10,909,609,893	2,120,371	543,896	100,319	2,764,586

Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi, 24.06.2011

paylarına ve bunların getirilerinden oluşan birikime hak kazanabildiğine dikkat çekiyor. Çalışanın işine son verilmesi (haklı neden hariç), haklı nedenle çalışanın işinden ayrılması veya maluliyet ve sürekli iş göremezlik gibi zorunlu nedenlerle işinden ayrılması, işverenin grup emeklilik sözleşmesini feshetmesi veya iflas yahut konkordato ilan etmesi veya katılımcının vefatı gibi durumlarında çalışan süresi dolmadan birikimden faydalanabiliyor.

İşverenlerin ilgisi artıyor

Bugün bireysel emeklilik sisteminde işveren katkılı grup emeklilik planlarının payı henüz düşük olsa da sektör temsilcileri bu alanda önemli bir büyüme potansiyeli olduğu konusunda hemfikirler. “15 milyon civarı aktif çalışanın olduğu ülkemizde kurumsal satışların sistem açısından önemli bir yeri bulunmaktadır” diyen Tanrıverdi, tanıtım yoluyla yanlış algıların giderilmesinin bu potansiyelin değerlendirilmesinde önemli rol oynayacağı görüşünde. İşveren katkısını mecbur tutmayan mevcut düzenlemeler kapsamında önümüzdeki yıllarda işveren katkılı grup emeklilik planlarının belirli bir gelişim göstermesini beklediklerini söyleyen Finans Emeklilik Genel Müdürü Ajlan Sözütek ise ikinci kademe emeklilik sistemi düzenlemelerin hayata geçmesiyle gerçek potansiyelin açığa çıkacağı görüşünde. İkinci kademe emeklilik özel şirketler tarafından yürütülen, ancak katılımın zorunlu olduğu emeklilik sistemi olarak biliniyor. “Önümüzdeki yıllarda işveren katkılı BES planlarının oran artışını BES ve vergi mevzuatında yapılacak düzenlemeler belirleyecek” diyen ERGO Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Recep Akkaya da zorunlu ikinci basamak programlarının gündeme gelmesi durumunda katılımcı sayısı bakımından gelişmiş ülkelere yaklaşılabileceğimiz görüşünü savunuyor. 🌱

Yasemen Köne

Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı



Çalışanlar artık yan haklar istiyor

Bireysel Emeklilik Sistemi, sahip olduğu önemli vergi avantajları ile çalışanlar için olduğu kadar işverenler için de son derece cazip bir yapıya sahip. Sistem kurumlara sağladığı avantajlar ve teşviklerle işverenlere düşük maliyetli ve uzun vadede kuruma birçok fayda sağlayacak bir insan kaynakları yönetim aracı sunuyor. Grup Emeklilik Sözleşmeleri, rekabet üstünlüğünün yadsınamaz ölçüde insan kaynağına dayandığı günümüzde, şirketlerin farklılaşma ve çalışanlarının motivasyonunu artırma adına sahip oldukları önemli bir yatırım aracı olarak büyük ilgi görüyor. Emekliliği güvence altına alınan çalışanların şirkete bağlılığı ve verimliliği artıyor. Böylece çalışanları mutlu ve huzurlu olan bir şirketin, müşterilerinin de memnun olması kaçınılmaz hale geliyor. Çalışan açısından ise “Grup Emeklilik Sözleşmesi” oluşturmak suretiyle sisteme dâhil olan firma çalışanları, daha düşük uygulanan işletim masrafları ile bireysel olarak sisteme girmeleri durumunda sahip olacakları avantajlardan daha fazlasını kazanma şansını yakalıyorlar. Gerek vergi açısından, gerekse insan kaynağı politikaları açısından sahip olunacak avantajların kurumlarca daha iyi anlaşılmasıyla, kurumsal katılımcıların sisteme olan ilgisi artacak ve bu da sisteme önemli bir ivme kazandıracaktır. Yaşanan küresel kriz nedeniyle ertelenen planların önümüzdeki dönemde hayata geçirileceğini ve işverenlerin çalışanları adına yaptıkları katkılarda artış yaşanacağını öngörüyoruz.

Ajlan Sözütek

Finans Emeklilik Genel Müdürü



Maaş artırımını yerine BES katkısı

Çalışanları adına işveren katkılı bireysel emeklilik uygulaması yapan kurumlar için öncelikli amaç çalışanlarının kuruma olan bağlılığını ve motivasyonu arttırmaktır. Bu uygulama kalifiye işgücünün şirket tarafından elde tutulması olarak özetlenebilecekken, diğer taraftan çalışanlar işverenlerin kendi adlarına ek bir yatırım yapması neticesinde kendilerinin ek bir güvence altına alındığını hissetmekteler. Buna bağlı olarak da çalışan verimliliği de doğal olarak artmaktadır. Ayrıca, özellikle büyük kurumlarda yönetilmesi ve kontrolü için mesai sarf edilen “çalışan sirkülasyonu” konusunda da bu uygulamanın son derece pozitif etkileri var. Bu haliyle aslında hem kurumlar hem de çalışanlar için fayda sağlayan bir uygulama haline geliyor. Şirketler çalışanlarına zam yapacağı tutarı çalışanları adına işveren katkılı grup emeklilik planına ödeme yaparak maliyet olarak daha avantajlı hale geçebilirler. Bu şekilde maliyet avantajı da işveren lehine kullanılmış olacaktır. Örneğin, 1.500 lira aylık ücret alan bir çalışanın 12. ayda, yüzde 20 vergi dilimindeyken 100 lira net ücret artışı sağlamak için hesaplanan brüt ücret tutarı 148,37 liradır. SGK işveren payı ve işsizlik sigortası işveren payı ile 100 liralık net ücret artışının işverene toplam maliyeti 172,85 lira olarak hesaplanmaktadır. Bunun yerine işveren çalışanları adına 100 lira katkı payı ödediğinde bunun maliyeti çalışana adına ödediği katkı payı ile aynı olacaktır.

Murat Tanrıverdi

Vakıf Emeklilik Satış ve
Pazarlamadan Sorumlu GMY

**Külfet değil, vergi avantajı**

Türkiye’de BES’teki sözleşme sayısındaki dağılımlar incelendiğinde ülkemizde henüz kurumsal satışların yeterli seviyede olmadığı görülüyor. 15 milyon civarı aktif çalışanın olduğu ülkemizde kurumsal satışların sistem açısından önemli bir yeri bulunuyor. İşverenlerin çalışanlarına BES’e sıcak bakmamalarının nedeni, çalışanlar adına ödenecek katkı paylarının kuruma külfet olacağı endişesi yaratmasından ve BES’teki vergi avantajı hakkında yeterli bilgi sahibi olmamalarından kaynaklanıyor. Halbuki şirketler, çalışanları adına ödeyecekleri küçük katkı payları ile çalışan sirkülasyonunu önemli ölçüde azaltmakta, kuruma olan bağlılıklarını ve motivasyonlarını arttırmaktalar.

Kurumların yaptığı BES sayesinde maddi kaygılardan uzak, gelecek endişesi olmayan bireyler işlerine daha sıkı tutunarak çalışıyorlar. Aynı zamanda ödenen katkı payları gelir vergisi üzerinden maliyet avantajı da sağlıyor.

Son dönemlerde çalışanlarına kurumsal BES imkanı sunmak, artık şirketlerin gücünün önemli bir göstergesi olarak öne çıkmaya başladı. Çalışanlar, maaş ve sosyal güvencelerinin yanı sıra işe alım süreçlerinde yan hak olarak sunulan BES’e ilgi göstermekte, işverenler işgücü rekabetini arttırmaktadır. BES’teki vergi avantajının bireyler tarafından iyice anlaşılmasıyla ve BES’in bilinirliğinin giderek artmasıyla, önümüzdeki yıllarda BES planları arasında işveren katkılı BES planlarının da artış yaşanacağını beklemekteyiz.

Recep Akkaya

ERGO Emeklilik ve
Hayat Genel Müdürü

**Çalışma verimliliğine katkı**

Türkiye’de tüm sözleşmelerin yüzde 3,6’sı, çalışma yaşındaki nüfusun ise sadece yüzde 0.2’si işveren grup emeklilik planına dahildir. İşveren katkılı emeklilik programının zorunlu olduğu Finlandiya, İzlanda, Norveç ve İsviçre’de çalışma yaşındaki nüfusun yüzde 70-80’lik bölümü emeklilik sözleşmesine sahip. Türkiye’de işveren grup emeklilik sözleşmesi oranının düşük olmasının nedenleri olarak işverenin vergi avantajı boyutu ve insan kaynakları yönünden avantajlarıyla ilgili olarak çok fazla bilgi sahibi olmadığını söyleyebiliriz. İşverenler konuya salt maliyet konusu olarak bakıyor. Ancak burada mühim olan konu çalışanlarına BES yaptıran şirketlerin onlara kazandırdığı motivasyonun ve dolayısıyla şirkete yansıyacağı pozitif etkinin önemini fark etmeleridir. Böylelikle daha etkin ve kaliteli ürün ve hizmetlerin sunulması sağlanabilecek, şirketin karlılığı da artacaktır. Banka ve sigorta şirketleri gibi kurumsal firmalarda, ücretin yüzde 2-5’i arasında, personelin kendisinin de katkıda bulunması koşuluyla bireysel emeklilik katkısı yapıldığı görülüyor. ERGO olarak, çalışanlarımıza sunmakta olduğumuz şirket katkılı bireysel emeklilik planı çalışmakta oldukları şirketin, onların ve ailelerinin geleceğini düşündüğünü ifade etmekte en etkili yöntemlerden biri. Yapılan memnuniyet anketlerinde bu durumun çalışan bağlılığına pozitif etkileri olduğunu görmekteyiz. Bu memnuniyet de şüphesiz çalışma hayatı mutluluğu ve çalışma verimliliğine katkıda bulunuyor.

Ali Can

Yapı Kredi Emeklilik
Grup Başkanı

**2010’da işveren sözleşmeleri yüzde 30 arttı**

EGM’nin sektör verilerine göre toplam sözleşmelerin yüzde 3,6’sı işveren katkılı grup planlarına ait sözleşmelerden oluşuyor. Bu oran gelişmiş ülkelere göre daha düşük olmakla beraber ilerleyen zaman içerisinde büyümesi beklenmektedir. Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemi, gelişmiş ülkelere göre henüz yeni bir sistem.

İşverenler BES’e gün geçtikçe daha fazla ilgi göstermekle beraber, SSK’ya prim ödeyen çoğu işveren için BES’e katkı yapmak ek maliyet olarak görülmekte. Oysa işverenlerin çalışanları adına BES’e katkı yapmaları, çalışanların motivasyonunu ve çalıştıkları kuruma olan bağlılığı artırmada çok önemli bir unsur teşkil ediyor. Çalışanlara bu şekilde bir yatırım yapılması, çalışanların şirkete olan aidiyet duygusunu artırarak personel sirkülasyon oranını düşürmede de önem arz ediyor. Ayrıca işverenler tüm çalışanları için BES katkı payı ödeyebildiği gibi sadece belirli bir kademedeki çalışanlarına da BES katkı payı ödeyebilirler. Gönüllü katılıma dayanan gruba bağlı bireysel planlara göre işveren katkılı planlar kapsamında sisteme daha yavaş ve daha az oranda katılımlar oluyor. 2010 yılı sonunda 2009 yılı sonuna göre sözleşme adedinde yüzde 29 oranında bir artış yaşandığını görmekteyiz. Ekonomi de işverenin BES’e katkı yapma kararını etkilediği için ilgili şartlar elverdiği sürece işveren planı sözleşme adedinin artmaya devam etmesini bekliyoruz.

BES'le çalışanımız da kazandı şirketimiz de

SAP Türkiye, yaklaşık 6.5 yıldır çalışanlarını bireysel emeklilik sisteminden yararlandırıyor. SAP Hızlı Büyüyen Pazarlar Direktörü Safa Haktanır, "Böylece çalışanlarımız mutlu, şirketimiz de aldığı verimden memnun oluyor" diyor.

Emel Coşkun / ecoskun@finansgundem.com

Aralarında Aegon, Allianz, Groupama, MunichRE gibi dev global şirketlerin de bulunduğu 700'ü aşkın sigorta şirketinin kurumsal yazılımlarını sağlayan SAP, aynı zamanda sigorta bilinci en yüksek şirketlerden biri. SAP Türkiye de çalışanları için bireysel emeklilik katkı payı ödemesi başlatan şirketler arasında yer alıyor. Türkiye'de 10 yıldır faaliyet gösteren şirket, 6.5 yıldır çalışanlarının bireysel emeklilik katkı paylarını ödüyor. Üstelik BES'e dahil olmak için SAP Türkiye'de çalışan yaklaşık 130 kişinin herhangi bir ön koşula sahip olması veya katkı payları oranında ödeme yapması da gerekmiyor. Hepsi aynı BES planından faydalananlar. SAP Hızlı Büyüyen Pazarlar Direktörü Safa Haktanır, BES uygulamasının çalışanlar için "pozitif, sağlıklı ve mutlu bir çalışma ortamı" yaratma amacının bir parçası olduğunu söylüyor. BES uygulamasının sonuçlarını "Çalışan motivasyonu

nu ve şirkete bağlılığın artması açısından son derece etkili oldu" şeklinde değerlendiren Haktanır ile bireysel emeklilik sisteminin sunduğu avantajları konuştuk...

Şirketinizde ne zamandır BES uygulaması var?

SAP Türkiye olarak Ocak 2005'te şirketimizde BES uygulamasını başlattık.

Çalışanlarımıza sunduğumuz ek yararların arasına bireysel emekliliği de kattık.

Çalışanlarınıza bireysel emeklilik yaptırmanın sebebi nedir?

SAP Türkiye, SAP AG'nin 65'inci ülke ofisi olarak Türkiye'de 2001 yılında kuruldu. Geride kalan 10 yılı değerlendirdiğimizde, çalışanlarımızın kariyerlerine uzun yıllar SAP Türkiye'de devam ettiklerini görüyoruz. Bunda ergonomik bir ofis ortamı sunmanın, onlar için oluşturduğumuz kişisel gelişim planlarının, iş-özel hayat dengesini



Safa Haktanır, SAP Hızlı Büyüyen Pazarlar Direktörü

gözetme adına geliştirdiğimiz uygulamaların önemli bir rolü var. Pozitif, sağlıklı ve mutlu bir çalışma ortamı yaratmanın yanı sıra çalışanlarımızın geleceklemini de garanti altına almak istedik. Bu doğrultuda da mevcut sosyal güvenlik sistemine ek olarak, emeklilik dönemlerini rahat geçirebilmeleri için ikinci bir gelir oluşturmayı hedefledik. Bilgi teknolojilerinin lider firmalarından biri olarak, çalışanlar için bireysel emeklilik sigortası sağlama konusunda da öncü olmak istedik. İnsan kaynakları

uygulamalarımızın geliştirilmesi sürecinde çalışanlarımızdan gelen talepleri de değerlendirerek daha mutlu ve işine bağlı bir çalışan grubu yaratmak adına 2005 yılında BES'i başlattık.

BES uygulamasının çalışanlarınız üzerinde nasıl bir etkisi oldu? BES konusunda öncü firmalardan biri olarak tüm çalışanlarımızı aynı haktan ve paketten faydalandırıyoruz. BES'e dahil olmak için çalışanlarınızdan ön koşul veya herhangi ek bir katılım payı istemiyoruz. Bütün bunlar çalışan motivasyonu ve



şirkete bağlılığın artması açısından son derece etkili oldu. 2005'te BES sistemine dahil olmamızı takiben çalışanlarımız, SAP Türkiye'nin sunduğu paketini diğer şirketlerle kıyaslama imkanı buldular. Piyasadaki ortalama BES paketleriyle karşılaştırdığımızda, SAP Türkiye'nin sunduğu avantajların son derece yüksek olduğu görülecektir. Çalışanlarımızdan aldığımız olumlu tepkiler, SAP Türkiye'nin çalışmak için en çok tercih edilen şirketlerden biri olma konumunu daha da güçlendirdi.

Şirketiniz açısından bu uygulamanın ne tür faydalarını görüyorsunuz?

SAP Türkiye olarak kanunun belirlediği ölçüde vergi avantajından faydalanıyoruz. Çalışanlarımızın vergi avantajından faydalanabilmesi için kendi yaptıkları katkı oranlarının da vergisel açıdan takibini yapıyoruz. Dolayısıyla kanunun belirlediği sınırlar dahilinde hem şirket hem de çalışan için bir 'kazan-kazan' durumu yaratıyoruz.

Toplam kaç çalışanınız adına bireysel emeklilik primi yatırıyor-sunuz?

SAP Türkiye'deki tüm çalışanlarımızın departman ve kademe farkı gözetmeksizin BES'e dahil olmasını sağlıyoruz.



Çalışanlarımız da katkı payı ödemesi gerekiyor mu?

Kriterleri nedir?

SAP Türkiye çalışanları istedikleri takdirde, kendi belirleyecekleri oranda BES'e katkıda bulunabiliyor. Bu katkı için SAP Türkiye tarafından talep edilen herhangi bir minimum ya da genel bir tutar yok. Diğer bir deyişle, SAP Türkiye yapacağı şirket katkısını çalışanın yapacağı herhangi bir orandaki katkıya bağlamıyor. Çalışan, SAP'nin başlattığı BES'e kendi belirleyeceği miktarda ek ödeme yaparak bireysel emeklilik fonuna yapılan yatırımı artırabiliyor.

Bireysel emeklilikten faydalanmak için çalışanlarınızın hangi koşullara sahip olması gerekiyor? Şirketimizde deneme süresini dolduran her çalışan otomatik olarak BES'e katılmaya hak kazanıyor. Bu konuda kıdem, yaş, eğitim, seviye farkı gözetmiyoruz.

Çalışanlarımız adına ödediğiniz BES katkı payları hangi kriterlere göre belirleniyor?

Tüm çalışanlarımıza şirket tarafından sabit olarak belirlenmiş katkı esası dahilinde bir ön koşula bağlı olmaksızın BES katkısı yapıyoruz. İşe yeni başlayan tüm çalışanlarımız deneme süresini doldurduktan sonra BES'e dahil olmaya hak kazanıyor.

Westing (hak ediş süresi) sözleşmesine göre çalışanlarımızın sizin ödediğiniz katkı paylarını

alabilmesi için şirketinizde kaç yıl kalması gerekiyor?

Yaptığımız 'westing' yani hak ediş protokolü gereği çalışanlarımız, şirketimizde bir yıllarını doldurduktan sonra kademeli olarak birikimlerini almaya hak kazanıyorlar. Örneğin bir yılını dolduran bir çalışanımız, SAP tarafından ödenen ve BES'te biriken katkının sadece belirli bir kısmını alabiliyor. Ancak şirketteki kıdemi arttıkça çalışanın alabileceği birikim oranı da yükseliyor. 🌟

Rakamlarla SAP Türkiye

Çalışan sayısı	130
2010 cirosu	46 milyon euro
Müşteri sayısı	1.000
Kurumsal uygulama yazılımlarında pazar payı	Yüzde 45,8
Pazarladığı ürün sayısı	13
Her evde SAP sistemi üzerinde üretilen neredeyse 10 ürün bulunuyor.	
Türkiye'de yıllık ciroya göre en büyük 10 şirketin 8'i iş süreçlerini SAP çözümleri ile kontrol ediyor.	

Sıkıntı üçgeninin çözümü BES'te

Bireysel emeklilik sistemi (BES), Türkiye ekonomisi için önem taşıyan tasarruf yetersizliği, sosyal güvenlik açığı ve emeklilerin geçim sıkıntısını gidermeye aday...



Yapı Kredi Emeklilik, Yaşlılık Geçim Endeksi'nin 2011 yılı sonuçlarını açıkladı. İlki 2009'da yapılan Yaşlılık Geçim Endeksi'nin sonuçlarına göre emeklilerin yüzde 41'i, geçinebilmek için çalışmaya ihtiyacı olduğunu söylüyor. 2009 yılına göre ortalama gelirleri (bin 453 lira) artmış olsa da ek gelire ihtiyaç duyuyor ve ayda 2 bin 159 lira gelir elde

etmek istiyorlar. Araştırma sonuçlarını değerlendiren Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez, "tasarruf yetersizliği", "sosyal güvenlik açığı" ve "emeklilerin geçim sıkıntısı"nı Türkiye'nin önünde bekleyen üç önemli sorun olarak görüyor. Türkölmez'e göre, bireysel emeklilik sistemi bu sorunların çözümü için en önemli araçlardan biri:

"2011 yılı itibarıyla 20'nci yaşını dolduran şirketimiz, bireysel emeklilik sistemi kurulduğundan bu yana katılımcı sayısını sürekli artırıyor. Rekabet koşulları elverdiği ölçüde katılımcılarımızın sistemde kalmasını sağlayacak avantajlar sunuyoruz. Bunu yaparken elbette dürüstlükten, etik değerlerden asla ödün vermiyoruz. Bu saygın duruşumuzu koruyarak, bireysel emeklilik

2009 yılına göre gelirleri artmış olmasına rağmen emekliler ek gelire ihtiyaç duyuyor. İhtiyaçları için yeniden çalışmak zorunda olduğunu belirten emeklilerin oranı 2009 yılına göre düşmekle beraber, hala her 10 emekliden 4'ü bu görüşü dile getiriyor.

sisteminin Türk toplumu tarafından olması gereken yerde konumlandırılması yönünde çalışmak ve sistemin önemli bir oyuncusu olarak gelişmeye devam etmek amacındayız. Bu hedef, emeklilik sistemi ve hayat sigortacılığında faaliyette bulunan şirketimizin yıldan yıla değerini artırıyor. Finansal sistemdeki yerimizi güçlendirirken, bir taraftan da ülkemizin önemli sorunlarından biri olan ve cari açığın finansmanı açısından önem arz eden tasarruf açığının giderilmesinde de önemli bir rol oynadığımızı düşünüyorum.”

Emekliler ek gelire ihtiyaç duyuyor

Taylan Türkölmez, Yaşlılık Geçim Endeksi 2011 sonuçları ışığında tasarruf, sosyal güvenlik ve emekli gelirlerindeki açığı şöyle değerlendiriyor: “Ülkemizdeki tasarrufların GSMH’ya oranı 10 yıl önce yüzde 25 seviyesindeydi. Bugün bu oran yüzde 12’ye düşmüş durumda. 2011 sonunda da aynı seviyede olması bekleniyor. Benzer bir olumsuz tablo sosyal güvenlik açığında da kendini gösteriyor. Sosyal güvenlik gelirlerinin giderleri karşılama oranı 10 yıl önce yüzde 60’tı. Bugün bu oran yüzde 55’e düşmüş durumda. Son yaptığımız araştırma, emeklilerin de durumlarından memnun olmadığını gösteriyor. 2009 yılına göre gelirleri artmış olmasına rağmen emekliler ek gelire ihtiyaç duyuyor. İhtiyaç-

Emeklilik hakkı kazananların ortalama aylık gelirin bin 453 lira olduğu ve 2009 yılına göre yüzde 13 artış kaydedildiği dikkat çekiyor. Buna karşılık halen yüzde 34’lük kesim aylık bin liranın altında gelire sahip.

ları için yeniden çalışmak zorunda olduğunu belirten emeklilerin oranı 2009 yılına göre düşmekle beraber, hala her 10 emekliden 4’ü bu görüşü dile getiriyor. Bizce bireysel emeklilik sistemi, bu tablonun tersine çevrilmesinde görev alacak en önemli çözüm üreticilerinden biridir.” Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Dr. Bülent Eriş ise TNS PİAR işbirliğiyle ikincisini gerçekleştirdikleri araştırmanın amaçlarının yaşlılık dönemine ilişkin bir geçim endeksi oluşturulmasına katkı sağlamak olduğunu söylüyor. Eriş, geçim endeksinin en önemli hedefinin harcama, gelir ve ihtiyaç duyulan geliri tespit etmek ve takip etmek olduğunu belirtiyor. Yüz yüze görüşme tekniğiyle İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Denizli, Adana, Konya, Samsun, Erzurum ve Gaziantep illerinde, 55 yaş ve üzeri AB, C1, C2 sosyo ekonomik statü (SES) grubundaki toplam 850 kadın ve erkekle yapılan araştırmadan çıkan sonuçlar şöyle...

Erkeklerde sigortalılık oranı yüzde 93

Herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna bağlı olma oranının 2011 yılında yüzde 78 ile,

2009’daki yüzde 68’e göre anlamlı olarak arttığı görülüyor. Herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna bağlı olma oranı erkeklerde (yüzde 93), kadınlara (yüzde 59) göre çok daha fazla. Kadınların ve erkeklerin en fazla bağlı oldukları sosyal güvenlik kurumu ise Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK). 2011 yılında kadınların Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK)’na bağlı olma oranında da artış görülüyor. Bu artışta çalışan kadın oranının etkili olduğu düşünülebilir.

Kadınlarda çalışma yaşı artıyor

Herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna bağlı olanların yüzde 82’si emeklilik hakkı kazanmış durumda. Bu oranın 2009 yılına göre azaldığı görülüyor (10 puan). Halen aktif olan kişilerin bu yıl artış gösterdiği, bu artışın da 55–59 yaş grubundan ve özellikle kadınlardan kaynaklandığı dikkatleri çekiyor. 55+ yaş grubu kadınların 2009’a göre bu yıl aktif çalışma hayatını daha yüksek oranda sürdürdükleri görülüyor (2009’da yüzde 13, 2011’de yüzde 34). Ortalama emekli olma yaşı 51 ve 2011’de emekli olmadan önce prim ödenerek çalışılan sürenin ortalama 21 yıl olduğu anlaşıyor.

Emeklilik sonrası çalışma azalıyor

Emeklilerin yaklaşık yüzde 33’ü, emekli olduktan sonra bir süre çalışmış ya da hala çalışmaya devam ediyor. 2011 için emeklilik sonrası tam zamanlı olarak ortalama çalışma süresi ise 6 yıl. 2009 yılına göre emeklilik sonrası çalışma azalmış (6 puan). Kadınların emekli olduktan sonra çalışmaya hayatını bırakma oranı (yüzde 85), erkekler (yüzde 61) göre daha fazla. Emeklilik sonrası çalışma durumunu sosyal ekonomik statüye göre incelediğimizde ise C2 SES grubunun emeklilik sonrası çalışmaya devam etme oranı (yüzde 21), diğer SES gruplarına göre daha fazla. Emekli olup halen tam zamanlı çalışanların yüzde 32’si Bağ-Kur’a bağlı. Buna karşılık, 2009 yılı sonuçlarıyla karşılaştırıldığında bütün Sosyal Güvenlik Kurumu emeklilerinin tam zamanlı çalışma oranında geçen araştırmaya göre düşüş gözleniyor. Ancak en dikkat çekici düşüş Bağ-Kur emeklilerinde (yüzde 16) gerçekleşiyor. Herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna bağlı olmayan 55 yaş üstü kişilerin oranı yüzde 22. Bunların yüzde 17’si erkek, yüzde 83’ü ise kadın. Herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna bağlı olmayanların yüzde 77’si hiç çalışmamış, yüzde 11’i ise tam zamanlı olarak halen çalışıyor. Hiç çalışmamış olanların daha çok (yüzde 90) kadın olduğu görülüyor.

Beş kişiden biri emeklilikte çalışmak istiyor

Tüm yaş gruplarındaki kişilerin yüzde 18'inden fazlası 16 yaşından önce çalışmaya başlamış. Ancak yoğun olarak çalışmaya başlama yaşı 16-20 yaş grubunda yoğunlaşıyor. Ortalama çalışmaya başlama yaşı ise 20. "Aktif çalışma hayatını bırakma yaşı ideal olarak ne olmalıdır" diye sorulduğunda, ağırlıklı olarak erkekler için 57, kadınlar içinse 50 yanıtı verilmiş. Buna karşılık kişilerin çalışma hayatını gerçekte bırakacakları yaş incelendiğinde idealden farklılaştığı görülüyor. 55-59 yaş grubu erkekler çalışma hayatını 65 yaşında bırakırken, kadınlar 62 yaşında bıraktıklarını/bırakacaklarını belirtiyorlar. Sonuç olarak idealden daha fazla çalışılıyor. 2009 yılıyla kıyaslandığında, 55-59 yaş grubunda çalışma hayatını fiilen bırakma yaşının erkeklerde iki, kadınlarda ise üç yıl azaldığı dikkat çekiyor. 2009'a göre çalışmaya ihtiyacı olanların oranında azalış görünmesine rağmen, araştırmaya katılanların yüzde 41'inin geçimlerini sağlamak için halen çalışmak zorunda oldukları dikkati çekiyor. Çalışmaya gereksinimi olduğunu belirtenlere, ihtiyaçları olmasa da yine çalışmayı isteyip istemedikleri sorulduğunda yüzde 46'sı isteyeceğini belirtiyor. Bu oran tüm kitlede yüzde 19'a tekabül ediyor. Emeklilik hakkı kazananların yüzde 42'si

geçimlerini sağlamak için çalışmak zorunda olduklarını ifade ediyor. Bu oranın 2009 yılına göre 10 puan azaldığı görülüyor. Genel olarak incelendiğinde yüzde 15'lik bir kesim iş arıyor. İş arama durumunu şu anda aktif olarak çalışan ve çalışmayan kişiler bağlamında incelediğimizde çalışan kişilerin iş arama oranı (yüzde 22) çalışmayanlara (yüzde 11) göre daha fazla.

Yapı Kredi Emeklilik Yaşlılık Geçim Endeksi araştırmasına göre 2011 yılında emeklilerin rahat bir şekilde geçinebilmesi için istedikleri gelir ortalama 2 bin 159 lira.

Emeklilerden ise yüzde 16'lık kesiminin şu anda iş aradığı ortaya çıkıyor, bu oranın 2009 yılına göre artış gösterdiği görülüyor.

Üç emekliden biri, bin liranın altında maaş alıyor

Araştırma verilerine göre 2011'de 55+ yaş üzeri kişilerin aylık ortalama geliri bin 398 lira olduğu ortaya çıkıyor. 2009'da bu rakam bin 169 lira idi. İki yıllık, ortalama yüzde 19 enflasyona paralel bir gelir artışı olduğu söylenebilir. Emeklilik hakkı kazananların ortalama aylık gelirinin bin 453 lira olduğu ve 2009 yılına göre yüzde 13 artış kaydedildiği dikkat çekiyor. Buna karşılık halen yüzde 34'lük kesim aylık bin liranın altında gelire sahip. Sosyal Güvenlik Kurumu'na bağlı olmayanların gelir durum-

ları incelendiğinde, yüzde 45'inin 300-900 lira aralığında gelire geçindiği, ortalama aylık gelirlerinin bin 199 lira olduğu gözleniyor. 2011 yılında emeklilerin rahat bir şekilde geçinebilmesi için istedikleri gelir ortalama 2 bin 159 lira. Hali hazırda aylık gelirlerinin yaklaşık yüzde 50 kadar artması durumunda rahatlıkla geçinebilecekleri görülüyor. Aylık geliri oluşturan

ana kalemlerin başında "emekli maaşı" (yüzde 63), "eşin emekli maaşı" (yüzde 33), "kendi maaşı" (yüzde 21) ve "çocuklardan, akrabalarından alınan destek" (yüzde 21) geliyor. Bu açıdan 2009 yılına göre büyük bir değişiklik yok. Çocuklarından, akrabalarından destek alan yaklaşık beşte birlik kesimin yüzde 62'si, bu destek olmadan geçinemeyeceklerini düşünüyor. SGK'ya bağlı olmayan, hali hazırda emekli olmayan ve emekli olup çalışmayan kesim çocuklarından daha fazla destek alıyor (sırasıyla yüzde 35, yüzde 24 ve yüzde 17). 55 yaş üstü kişilerin yüzde 82'si oturdukları eve kira ödemiyor. Yüzde 77'sinin ise ev sahibi olduğu görülüyor. Kira ödeyenlerin yüzde 73'ü kirayı kendisi ödüyor, bu oranın 2009 yılına göre (yüzde 83) 10 puan

düştüğü anlaşıyor. 2011 yılında yaşlıların kira ödeme konusunda çocuklarından aldıkları desteğin ise arttığı görülüyor (yüzde 18'den yüzde 24'e).

Faturalar en büyük harcama kalemi

2011 yılında 55+ yaş üzeri kesimin harcama kalemlerinin başında temel ihtiyaçlar geliyor. Isınma, elektrik, su gibi faturalar ve gıda harcamaları başı çekiyor. 2009 yılıyla karşılaştırıldığında artış gösteren harcama kalemleri "giyim", "sağlık", "çocuklara, torunlara hediye" ve "tamirat, temizlik, tadilat" olarak sıralanıyor. Azalan harcama kalemi ise "lokanta, otel vb"... Çocukların ailelerine destek olduğu kalemlerin başında gıda, ısınma, giyim ve faturalar geliyor. Emeklilik sonrası harcamalardaki en yüksek artışın temel gereksinim kalemlerinde olduğu görülüyor. 2009 yılına kıyasla bu konularda harcamaların daha az artış gösterdiği beyan edilmiş. Genel olarak toplam aylık harcamalarının bin 200 lira civarında olduğu görülüyor. Aylık harcamaya sosyal ekonomik statü açısından bakıldığında, bin liradan başlayıp bin 700 liraya kadar yükseliyor.

10 emekliden ancak 1'i tasarruf yapabiliyor

İleriki yaşlarda gelirin yeterli olup olmayacağı sorulduğunda, bu yıl daha olumlu bir değerlendir-



Taylan Türkölmez
Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdürü

Dr. Bülent Eriş
Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı

2011 yılında 55+ yaş üzeri kesimin harcama kalemlerinin başında temel ihtiyaçlar geliyor. Isınma, elektrik, su gibi faturalar ve gıda harcamaları başı çekiyor. 2009 yılıyla karşılaştırıldığında artış gösteren harcama kalemleri “giyim”, “sağlık”, “çocuklara, torunlara hediye” ve “tamirat, temizlik, tadilat” olarak sıralanıyor.

dirme yapıldığı dikkati çekiyor. 55+ yaş grubu kesimin yaklaşık beşte biri gelirlerinin yeteceğini düşünüyor. Bu oran geçen yıla göre 8 puanlık artış gösterdi. 2009 yılındaki olumsuz hava 2011 yılında kararsızlığa dönüştü. Sosyal güvenliği olmayan grubun bu konuda daha az olumlu düşündüğü (yüzde 17) ve emekli olmayanların olumsuz değerlendirme oranının daha yüksek olduğu görülüyor (yüzde 44). Yaşlıların yüzde 92'si şu anki gelirleriyle tasarruf yapamadıklarını belirtiyor. 55 yaş üstü kişiler-

den, gelirlerinden tasarruf yapabildiğini belirtenlerin bu konuda verdikleri miktarların ortalaması 329 lira. Emekli olup birikim yapabildiğini belirtenlerin ortalama birikim miktarı ise 451 lira. 2009 yılında bu miktar 354 lira idi. Çalışma hayatı boyunca sonrası için birikim yapanların oranının yüzde 24, isteyip de para biriktiremeyenlerin oranının ise yüzde 29 olduğu anlaşıyor. Gayrimenkulün en çok tercih edilen tasarruf aracı olduğu görülüyor (yüzde 94). 2011 yılı sonuçlarına göre 55 yaş üstü

kişilerin yüzde 44'ü yatırım/ birikim yapmaya 25-35 yaşları arasında başlamış. Ortalama para biriktirmeye başlama yaşı ise 33-34. Yaşlıların 75'i, emeklilik dönemi için yaptığı hazırlığın yeterli olmadığını düşünüyor. Ana nedenler olarak “gelirin az” (yüzde 68) ve “masrafların çok” (yüzde 35) olması gösteriliyor.

Sağlık güvencesi

Araştırmaya göre 55 yaş üstü kişilerin yüzde 86'sının bir sağlık güvencesine sahip olduğu anlaşıyor. Bu oran 2009 yılı

verileriyle benzerlik gösteriyor. 2011'de erkeklerin sağlık güvencesine sahip olma oranı (yüzde 91) kadınlara göre daha fazla (yüzde 80). Özel sağlık sigortası sahibi olanların oranı ise sadece yüzde 2. Ancak bu oran 2009 yılına göre 0.4 puan artış gösteriyor. Son 3 ay içinde bir sağlık kurumuna gidenlerin oranı yüzde 73 iken genelde kamu kuruluşlarına gidildiği görülüyor. Diğer yandan genel şikayetler/ kontrol/ acil kazalar/ laboratuvar testleri için özel kurumlara gitme oranının bu yıl arttığı dikkati çekiyor. 🌐

DenizEmeklilik, MetLife'a satıldı

DenizBank, DenizEmeklilik'teki yüzde 99.86 oranındaki hissesini 161.9 milyon euro'ya ABD kökenli sigorta devi MetLife'a sattı. Yapılan anlaşmaya göre DenizBank şubeleri 15 yıl boyunca sadece MetLife'ın bireysel emeklilik ve hayat sigortası ürünlerini satacak.



MetLife MEASA CEO'su Michel Khalaf ve DenizBank Genel Müdürü Hakan Ateş

Bir süredir kulislerde satışı ve taliplileri konuşulan Deniz Emeklilik ve Hayat sonunda ABD kökenli sigorta devi MetLife'a satıldı. Dexia'nın ana hissedarı olduğu DenizBank, DenizEmeklilik'teki yüzde 99.86 oranındaki hissesini 161.9 milyon euro'ya satmak üzere MetLife'ın Türkiye'deki yüzde yüz iştiraki olan American Life Hayat Sigorta (MetLife Alico) ile anlaştı. DenizBank ve MetLife arasında DenizEmeklilik için hisse satışının yanı sıra dağıtım için de anlaşma yapıldı. DenizBank ile DenizEmeklilik arasında hayat, emeklilik, ferdi kaza ve işsizlik sigortası ürün ve çözümlerinin dağıtımını için acentelik sözleşmesi de imzalandı. Bu anlaşmaya göre MetLife, 15 yıl boyunca DenizBank şubelerini risk, tasarruf ve emeklilik çözümleri-

ni Türkiye'li müşteriler ile buluşturmak üzere dağıtım kanalı olarak kullanacak. DenizBank şubelerinde başka bir şirketin hayat ve emeklilik ürünleri satılmayacak. Daha önce Türkiye'de herhangi bir banka dağıtım ağı anlaşması bulunmayan MetLife, DenizBank'ın dağıtım ağı ile geniş bir kitleye ulaşacak. Banka-acente anlaşmasının bir parçası olarak da MetLife, satış fiyatına ek olarak, DenizEmeklilik ürünlerinin DenizBank şubelerinden satılması vasıtasıyla elde edeceği kârın bir bölümünü önümüzdeki 15 yıl boyunca DenizBank'a ödeyecek.

İsmi değişecek

Anlaşmaya göre Hazine Müsteşarlığı ve Rekabet Kurulu'ndan izinlerin çıkmasını takiben 6 aylık geçiş sürecinden

sonra Deniz Emeklilik ve Hayat'ın ticari ünvanı da değişecek.

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nin (TSRŞB) 2010 yıl sonu sektörel verilerine göre hayat sigortası ve bireysel emeklilik alanında faaliyet gösteren 13 şirket arasında DenizEmeklilik, öz sermaye kârlılığında yüzde 42 ile birinci oldu. 2010 yılı ocak ayında bireysel emeklilik planları satışına başlayan DenizEmeklilik, 2010 yıl sonu verilerine göre 22,8 milyon lira teknik kâr ile sektörde üçüncü, hayat branşı operasyonel kârlılıkta da yüzde 34 oranıyla lider konumda bulunuyor.

İki taraf da kazanacak

Konu ile ilgili olarak iki kurumun da kazandığını kaydeden DenizBank Genel

Müdürü Hakan Ateş, "DenizEmeklilik yüksek karlılık, güçlü sermaye yapısı, hızlı büyüme performansı nedeni ile dünyanın önde gelen hayat sigortası şirketi MetLife tarafından tercih edildi. DenizBank ise yaygın dağıtım ağı, dinamik ekibi gibi unsurlardan dolayı talep gördü. Biz seçimimizi yaparken portalımıza uyum sağlayacağından emin olduğumuz, müşterilerimize değer yaratacak bir iş ortağı olmasına dikkat ettik. Artık finansal süpermarketimizin raflarında 140 yıllık deneyimin ürünleri yerini almış olacak. Yapılan anlaşmanın hem bize hem MetLife'a hem de Türkiye'ye hayırlı olacağına eminim" diye konuştu. MetLife MEASA CEO'su Michel Khalaf ise "Türkiye, MetLife için stratejik, kilit bir pazar. DenizBank gibi bir bankacılık lideri ile güçlü ve uzun vadeli bir ortaklık bu nedenle bizim için çok önemli. Türkiye'nin dört bir yanındaki müşterilerimize yenilikçi sigorta, tasarruf ve emeklilik ürünleri ve çözümlerini birlikte sunabiliriz. DenizEmeklilik ve MetLife'ın birbirini tamamlayan bir birliktelik oluşturacağına ve bu birleşmeyle gelecek için güçlü bir büyüme platformu yaratacağına inanıyoruz" şeklinde anlaşmayı değerlendirdi. 🌐

Emir iptalinde kötü niyete düzenleme geliyor

SPK Başkanı **Vedat Akgiray**'dan
Borsagundem.com'a özel açıklamalar



Hisse
Kulis
Hisse önerileri

Aracı kurum raporları
Neden Düştü?
Neden yükseldi?
Dış Piyasalar

Emtia Piyasaları

Döviz Piyasaları
Makro Ekonomi

Hisse Öneri Listesi
Teknik Analiz
Vadeli İşlem Borsası

Borsa Gündem

önce siz
öğrenin



İMKB Başkanı Hüseyin Erkan'dan
ilginç yorum: "Türkler piyasayı
gaza getiriyor"

Günün önerilen hisseleri

2011 yılında portföyde olması gereken 11 hisse
Hangi hisse neden düştü, neden yükseldi?

Borsada işlem yapan ünlüler

Dolarda düşüş devam edecek mi?
Uzmanlar nasıl bir strateji öneriyor?

DOSYA

Hangi spekülâtör hangi
hissede işlem yapıyor?

Borsa Gündem .com



BES fonlarında varlık dağılımı değişiyor

Alp Keler / Ak Portföy Genel Müdürü

Geçtiğimiz yazılarımızda bireysel emeklilik sisteminde fon türü bazında ortalama getirilerden ve yatırımcıların fon türü tercihlerindeki gelişimlerden bahsetmiştik.

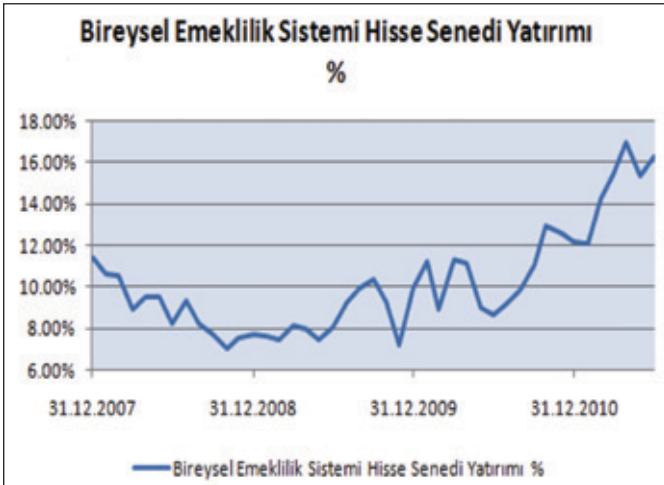
Her iki yazımızda da ortaya çıkan sonuç esasen aynı noktada birleşiyordu: Düşen faiz oranları paralelinde bireysel emeklilik sisteminde yatırımcının giderek risk seviyesini yukarı çektiği önemli bir saptamaydı. Bir ikinci saptama ise bu eğilimin doğruluğunu destekler şekilde risk seviyesi daha yüksek olan fon türlerinin uzun dönem getirilerinin düşük risk profilindeki fonlara nazaran daha yukarıda olduğuydu.

Bir taraftan yatırımcı eğilimleri nispeten risk düzeyi yüksek fon türlerine doğru yönelirken diğer taraftan fon yöneticileri de portföylerdeki risk algılamalarını giderek daha yukarı doğru taşıyorlar. Söz konusu iki gelişim emeklilik yatırım fonlarındaki varlık dağılımının ciddi değişim göstermesine neden oluyor. Konuyu hisse senedi yatırımı cephesinden ele aldığımızda bireysel emeklilik yatırım fonlarının toplam Türk hisse senedi piyasasına yaptığı yatırımın hızla büyüdüğü görülüyor. 2007 sonu itibarıyla yaklaşık 520 milyon lira düzeyinde bulunan yatırım son verilerde 2.176 milyon lira'ya yükselmiş durumda. Söz konusu büyümede

sektörün genel büyüme trendinin etkisini unutmamak gerekiyor. Ancak toplam yatırımlardaki hisse senedi payı şeklinde bir analiz yapıldığında da hisse senedi tercihi konusunda net bir gelişim görülebiliyor. 2007 sonu itibarıyla toplam yatırımların yüzde 11.4'lük kısmını ifade eden hisse senedi yatırımı son veriler itibarıyla yüzde 16.3 seviyesine yükselmiş durumda. Bu arada 2008 krizi döneminde söz konusu oranın yüzde 8 mertebelerine kadar gerilediğini unutmamak gerekiyor.

Gelişim devam edecek

Söz konusu gelişimin önümüzdeki dönemde de devam edeceği bekleniyor. Reel faiz seviyesinin oldukça düşük kaldığı bir dönemde aslında yatırımcının getirisini zenginleştirmek amacıyla risk seviyesini bir miktar yukarı taşıması beklenen bir gelişme. Diğer taraftan bireysel emeklilik planlarının, yatırımcının benzer bir aksiyonu alabileceği en doğru mecra olduğu da bir gerçek. Emeklilik amaçlı uzun vadeli yatırım perspektifinin işin temeline oturduğu sistemde yatırımcılar Türkiye'nin uzun vadeli istikrarlı büyüme hedefine yatırım yapıyorlar.



BES fonlarının İMKB'deki ağırlığı artıyor

Emeklilik yatırım fonlarının hisse senedi piyasası üzerindeki ağırlığı her geçen gün artıyor. Sektörün genelde sahip olduğu kuvvetli büyüme trendinin yanında, emeklilik fonlarının giderek daha yüksek oranda hisse senedi yatırımı yapmaları bu noktada belirleyici oluyor.

2007 yılı sonunda hisse senedi piyasası halka açık piyasa değerinin yüzde 0.5'lik kısmı emeklilik yatırım fonlarının payı iken bu oran 2010 sonunda yüzde 1 seviyesine ve 2011 Haziran ayında ise yüzde 2 seviyesine yükseldi. Uzun vadeli tasarrufların etkisi giderek daha yüksek oranda sermaye piyasalarında hissedilmeye başladı. 2015 yılı itibarıyla yüzde 5 oranlarına ulaşılması mümkün görünüyor.

Son dönemde hisse senedi piyasasındaki yabancı payının gerilediği, konuşulan konuların başında geliyor. Söz konusu payın yaklaşık yüzde 1.5'lik kısmının emeklilik fonlarına kaydığı görülüyor.

Bu da bize sermaye piyasalarımızda uzun dönemdir eksikliğini hissettiğimiz yerli kurumsal yatırımcının önümüzdeki dönemde emeklilik fonları aracılığıyla daha fazla ön plana çıkacağını sinyallerini veriyor. 🌱

Dönem	Bireysel Emeklilik Sistemi hisse senedi yatırımı (TL)	Bireysel Emeklilik Sistemi hisse senedi yatırımı (%)
12/31/07	519,798,430	11.37
3/31/08	430,499,488	8.95
6/30/08	425,340,147	8.23
9/29/08	447,137,163	7.69
12/31/08	492,031,770	7.71
3/31/09	559,604,934	8.12
6/30/09	615,765,311	8.03
9/30/09	882,214,658	10.34
12/31/09	905,176,329	9.94
3/31/10	1,105,187,034	11.35
6/30/10	898,113,213	8.67
9/30/10	1,241,111,966	11.04
12/31/10	1,458,427,108	12.14
3/31/11	1,934,728,116	15.43
6/30/11	2,176,376,468	16.26

Dönem	Bireysel Emeklilik Sistemi hisse senedi yatırımı (TL)	Hisse senedi piyasası halka açık kısım piyasa değeri (TL)	Pay (%)
12/31/07	519,798,430	105,207,976,394	0.49
12/31/08	492,031,770	55,649,402,691	0.88
12/31/09	905,176,329	114,354,273,220	0.79
12/31/10	1,458,427,108	149,431,671,297	0.98
6/30/11	2,176,376,468	118,539,864,454	1.84





Sambaya mı Kâbe'ye mi?

Sigorta şirketleri acentelerini nasıl motive ediyor? Bu yıl Sampo Japan, başarılı acentelerine Brezilya'nın samba şehri Cidade do Samba'yı gezdirdi. Işık Sigorta acenteleri ise Kabe'yi tavaf etti. Axa, New York'ta otellerinden limuzinle aldırdı. Türkiye'deki klasik buluşma yeri ise yine Antalya oldu... **Burak Taşçı**/btasci@finansgundem.com

Sigorta şirketlerinin başarılı acenteleri her yıl bahar aylarını ipe çekiyor. Çünkü aileleriyle tatile çıkmadan önce, namına çalıştıkları sigorta şirketleri başarılarını sürprizli gezilerle ödüllendiriyor. Bu ödül bazen New York'ta limuzinle dolaşma, bazen umre ziyareti, bazen de Antalya'nın lüks otellerinde dinlenme olabiliyor... Bu yıl da şirketler motivasyonu artırmak için başarılı acentelerini çeşitli gezi ve eğlence programlarıyla ödüllendirdi. Sigorta şirketleri genel olarak en başarılı 20-30 acentesini yurtdışına götürüyor. Onları

takip eden 70-100 arasındaki başarılı acente Kıbrıs'a götürülüyor. İlk 100'den sonraki en başarılı 200 ya da 300 acentenin ödülü ise genelde Antalya'daki tatil yöreleri oluyor...

Allianz acenteleri 80'ler partisiyle coştı

Allianz, bu yıl başarılı acenteleriyle Antalya'da buluşmayı tercih etti. "Biz sizinle 1'iz A'dan Z'ye Bir'likteyiz" sloganıyla düzenlenen acenteler toplantısı, 12-15 Mayıs'ta Antalya Belek'teki Adam&Eve Hotel'de yapıldı. Toplantılarda Allianz

yöneticileri yenilikleri acenteleriyle paylaştı, 2010 yılını değerlendirdi, markanın yeni iletişim stratejisi ve gelecek dönem planlarını aktardı.

Acenteler buluşması, ünlü sunucu ve uzmanları da ağırladı. Panelde moderatörlüğü deneyimli televizyoncu Cüneyt Özdemir üstlenirken, acenteler biz dizi konferansa da katıldı. Paralel konferanslarda usta tiyatrocu Müjdat Gezen, beden dilinin iş hayatındaki önemini anlattı. Ünlü diyetisyen Taylan Kümeli, aktif iş hayatında beslenme dengesiyle ilgili bilgiler verdi.

İletişim sanatı konusunda Can Gürzap “Doğru Kullanıldığında Sözü’nün Gücü Sizin Gücünüz Olur”, satış gurusu Sinan Ergin de “7 Saniyede Etkileme, 7 Dakikada Evet Alma Sanatı” başlıklı konferanslar verdi. İki gün süren Allianz 2011 Acenteler Toplantısı’na katılan acenteler basketbol, futbol ve tavlâ gibi turnuvalara katılarak stres attılar. Ziyet Salı’nın de bir konser verdiği etkinliklerde, çeşitli dallarda başarılı acenteler ödüllendirildi. Buluşmanın son gününde ise “80’ler” konseptli kostümlü bir parti yapıldı.

Anadolu Sigorta Orkestrası’ndan müzik ziyafeti

Anadolu Sigorta, hizmetlerini Türkiye’nin dört bir yanındaki tüketicilere ulaştıran başarılı acentelerini ve Türkiye İş Bankası şube müdürlerini 24-29 Mayıs tarihleri arasında Antalya’daki Blue Waters Hotel’de bir araya getirdi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su’nun ev sahipliğinde gerçekleşen buluşmada, acente ve şube müdürleri uzun ve yoğun bir çalışma temposunun yorgunluğunu attılar. Toplantılarda 2010 yılı değerlendirildi, yeni dönem öngörülerini acente ve müdürlerle paylaşıldı. 2010 yılı itibarıyla prim üretimi, kampanyalardaki etkinlik ve risk seçimi gibi birçok kriterde başarılı sonuçlara ulaşan konuklar, toplantı ve çalıştaylara katılmanın yanı sıra güneşin ve denizin de keyfini çıkardı. “Bize Zirve Yakışır” temalı toplantıda acentelere eşlik eden Management Centre Türkiye Genel Müdürü Tanyer Sönmezer, stratejik ve etkili pazarlama yöntemleri konusunda keyifli bir seminer verdi. Etkinliğe katılan Anadolu Sigorta yetkilileri, ürünlerle ilgili kendilerine yöneltilen sorulara doğrudan yanıt verirken, acentelerin görüşlerini de ilgiyle dinlediler. Etkinliğin sonunda düzenlenen gala gecesinde ise Anadolu Sigorta çalışanlarından oluşan orkestra sahne



Axa Sigorta başarılı acentelerini New York’taki otellerinden limuzinle aldı.

alarak, misafirlere müzik dolu keyifli saatler yaşattı. Gala gecesinde ayrıca, prim üretimi ve risk seçimi gibi çeşitli kategorilerde dereceye giren acenteler ve Türkiye İş Bankası şubeleri ödüllerini aldı. Etkinlik boyunca düzenlenen turnuvalarda birinci olan misafirlere de hediyeler verildi.

Axa acentelerinin New York’ta limuzin keyfi

Axa Sigorta Milyonerler Kulübü Acenteler Toplantısı, bu yıl nisan ayında New York’ta yapıldı. Dünyanın en çok ziyaret edilen metropollerinden New York’a giden Axa acenteleri, şehrin en merkezi otellerinden Hilton Manhattan’da kaldılar. Şehir turunda finans dünyasının kalbi Wall Street, mağazalarıyla ünlü 5. Cadde (Fifth Avenue), Birleşmiş Milletler binası, Central Park, Rockefeller Center gibi turistik yerler gezildi. Axa Sigorta üst düzey yöneticileri de gezide acentelerine eşlik edip, sektöre dair değerlendirmeleri ve gelecek dönem hedeflerini paylaştılar. Organizasyonun devamında acenteler, dünyanın en büyük müzelerinden Metropolitan Müzesi’ni ziyaret etme, Soho ve Çin mahallelerini gezme ve Woodbury Outlet Center’da alışveriş yapma imkanı buldular. Her gün New York’un ünlü restoranlarından birinde etkileyici şehir manzarası eşliğinde yemek yiyen acenteler, gala yemeği içinse New York’un ünlü Brezilya restoranı Churrascaria Plataforma’ya davetliyidiler. Aslı sürprizse son güne saklanmıştı: Axa’nın



başarılı acenteleri, limuzinle otellerinden alınarak havalimanına transfer edildiler.

Aviva’nın sürprizi: Kiev’de dans gösterisi

Aviva Sigorta, bu yıl acentelerini Ukrayna’nın başkenti Kiev’e götürdü. Rus İmparatorluğu’nun başkentlerinden Kiev’i ziyaret eden acenteler, Dinyeper nehri üzerinde 1.5 saatlik tekne turu yapıp II. Dünya Müzesi’ni ziyaret ettiler. Müzede II. Dünya Savaşı’na ait belge, resim ve savaşlarda kullanılan araçları gören acenteler, ardından ünlü Lavra Manastırı’nı ve manastırdaki Mikrominyatür Müzesi’ni gezdiler. Acentelerine bir sürpriz daha yapan Aviva Sigorta, toplantının açılışını Ukraynalı dansçıların gösterisiyle başlattı. Kahve molasından sonra tekrar gösteri yapan dans grubunun ardından acente ve broker’lar için ödül töreni düzenlendi. Toplantı sonrası otelin aktivitelerinden faydalanan acenteler, akşam yemeğini Ukrayna’nın ünlü Shinok restoranında yedi.

Güneş Sigorta acenteleri Roma’da moral depoladı

Güneş Sigorta, Ocak – Şubat 2011 tarihleri arasında düzenlenen konut sigortası kampanyasında hedeflenen satışlara ulaşan acentelerini Roma seyahatiyle ödüllendirdi. Roma’nın büyüklü atmosferinde kampanya başarılarını kutlayan şampiyonlar yılın ikinci yarısı için moral depoladı. Roma’nın



tarihi güzelliklerini ziyaret eden Güneş Sigorta acentelerinin gezi güzergâhında Diocletian Banyoları, Quirinale Sarayı, Venedik Meydanı, Tarpeian Kayası, Marcellus Tiyatrosu, Vesta ve Fortuna Tapınağı, St. Angelo Kalesi ve Navona Meydanı vardı.

Güneş Sigorta acentelerini Konut Sigortası Kampanyasında gösterdikleri performans-tan ötürü tebrik eden Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, kampanyaların yıl boyunca tüm hızıyla süreceğini ve acentelerin Güneş Sigorta ile kazanmaya devam edeceğini kaydetti. Çetin, önümüzdeki dönemde Güneş sigorta acentelerini bekleyen St. Petersburg, Paris, Prag ve Roma tatillerinin de müjdesini verdi. Güneş Sigorta, bu yıl acenteler toplantısını ise İzmir Çeşme'de yaptı. Başarılı acentelerini 4 gün boyunca Çeşme Sheraton'da ağırlayan şirket, birçok etkinlik düzenledi.

Halk Sigorta acenteleri Antalya'da buluştu

Halk Sigorta'nın yıllık geleneksel acenteler toplantısı, 28 Nisan-1 Mayıs tarihleri

arasında Limak Limra Antalya'da düzenlendi. Türkiye genelinden çok sayıda acente, şirket çalışanı, birim yöneticisi ve bölge satış direktörünün katıldığı toplantılarda 2010 yılı değerlendirilip 2011 yılı stratejileri ve aksiyon planları paylaşıldı. İki gün süren toplantıların açılışında konuşan Genel Müdür Veli Bal, sigorta sektörünü ve Halk Sigorta'nın performansını değerlendirdi. Buluşmanın son gününde "üretim", "karlılık" ve "en iyi çıkış yapan" gibi farklı kategorilerde dereceye giren acentelere plaketter verildi.

HDI acenteleri Küba'daydı

HDI Sigorta, geçen yıl çıkardığı yeni ferdi kaza sigortası Hayat-i için acenteleri arasında ödüllü bir yarışma düzenledi. Belirli sayıda Hayat-i poliçesi satan acenteler Kıbrıs ve Küba tatilleriyle ödüllendirildi. Kampanya kapsamında yaptıkları Hayat-i satışlarıyla üçüncü kategoriye giren acenteler, 17-20 Mart tarihleri arasında Kıbrıs'ta keyifli bir tatil geçirdi. 4 gün süren gezi boyunca Kıbrıs'ın güzelliklerini görme, bol bol dinlenme, eğlenme ve öğrenme

şansı buldular.

Hayat-i satışlarında büyük ödülü hak eden acentelerse Küba tatiliyle ödüllendirildi. Nisan ayının ilk haftasında HDI Sigorta Genel Müdürü Enis Talaşman'ın da katılımıyla Küba'ya giden acenteler, bu egzotik ülkenin tarihi güzelliklerini görme ve eşsiz manzarasında dinlenme olanağı buldular. Hayat-i ferdi kaza sigortası kampanyası kapsamında dereceye giren acentelerse Rio, Roma ve Saraybosna seyahatleriyle ödüllendirilecek.

ING Emeklilik, Kıbrıs'ta 'geleceğe döndü'

ING Emeklilik, 15-17 Nisan tarihleri arasında acentelerini Kıbrıs'taki Kaya Artemis Hotel'de buluşturdu. "Geleceğe Dönüş" temasıyla gerçekleştirilen acenteler toplantısının sunuculuğunu ünlü oyuncu Toprak Sergen yaptı. ING yöneticilerinin değerlendirmelerinin yanı sıra Management Centre Türkiye Genel Müdürü Tanyer Sönmezer de müşteriyi tanıma, satış yapma ve iş yaratma tekniklerini bir sunumla acentelerle paylaştı.



ING Emeklilik'in Net Tavsiye Skoru (Net Promoter Score) uygulaması kapsamında müşterilerine gönderdiği soruları yanıtlayan ve ING Emeklilik'le ilgili görüşleri ve önerilerini paylaşan iki ING Emeklilik müşterisi de konuklar arasındaydı. Sahneye çağrılan bu müşteriler, ING Emeklilik Pazarlama Müdürü Erdem Aydın ve sunucu Toprak Sergen'in sorularını yanıtladılar. Bir emeklilik şirketinde aradıkları özellikler dile getirip, ING'nin Net Tavsiye Skoru uygulamasıyla müşterinin sesine kulak vermesinin müşteri gözünde yarattığı olumlu etkiden söz ettiler. Acenteler toplantısının gala yemeğine Yonca Lodi şarkılarıyla eşlik etti.

Işık Sigorta acenteleri Kâbe'yi tavaf etti

Işık Sigorta'nın Ekim-Aralık 2010 arasında düzenlediği üretim kampanyasında başarılı olan acenteler, Endülüs medeniyetinin merkezi İspanya'yı ziyaret etti. Gezinin ilk günü Madrid'de bulunan Başkanlık Sarayı ile diğer tarihi mekanları gezen acentelerin son durağı, Real Madrid'in ünlü mekanı

Barnebeau Stadı oldu. İkinci gün Cordoba'da bulunan ve Endülüs Emevi Devleti eserlerinden Kurtuba Camii'ni (Cordoba Katedrali) ziyaret eden acenteler, gezinin son durağı olarak Granada'da bulunan El Hamra Sarayı'nı gezdiler. Işık Sigorta, başarılı acentelerini Umre ziyaretiyle de ödüllendirdi. Nisan ayında yapılan seyahat Medine'de başladı. Ardından da Müslümanların kiblesi olan Kâbe'nin bulunduğu Mekke şehrinin ziyaret edilmesiyle son buldu. Ziyaretten oldukça memnun kalan acenteler, önümüzdeki dönemlerde de Umre ziyareti ödüllü yeni kampanyalar beklediklerini ifade ettiler.

Sompo Japan'dan samba geceleri

Sompo Japan Sigorta, her yıl geleneksel olarak düzenlediği "Uçuran Kampanya" sonucunda dereceye giren acentelerini bu yıl Mayıs ayında Brezilya ve Dubrovnik'te ağırladı. Rio de Janeiro'ya giden acenteler, kilometrelerce uzanan dünyaca ünlü plajları ve ormanları gezdi, samba şehri Cidada do Samba'yı keşfetti, dünyanın sayılı stadyumlarından Maracana'yı yerinde gördü...

Yine geçen Mayıs ayında Dubrovnik & Saraybosna seyahatine katılan acentelerse UNESCO tarafından Dünya Mirasları Listesi'ne alınan eski şehir meydanı Stari Grade-Kale'yi görme şansına sahip oldu. 4 gün süren tatil boyunca Dubrovnik'in ünlü kulelerini, 14'üncü yüzyıldan kalma ve dünyanın en eski eczanesine de ev sahipliği yapan Francis Manastırı'nı, Rector Sarayı'nı gezdiler.

Ray Sigorta'dan Prag gezisi

Ray Sigorta, yangın, iş yeri ve KOBİ sigortaları alanında kampanya dönemi içerisinde üstün başarı gösteren acentelerini bu sene Prag gezisi ile ödüllendirdi. Yoğun rekabetin yaşandığı ürün gruplarında acentelerini daha güçlü kılmak ve kazanırken ödüllendirmek amacıyla düzenlenen kampanyada hedefleri yakalayan Ray Sigorta acenteleri Avrupa'nın "Altın Şehri" olarak adlandırılan Prag'da tatil yaptılar. Ray Sigorta üst yönetiminin de katıldığı gezide acenteler dört gün boyunca Prag, Terezin, Dresten, Karlovy Vary kentlerini ziyaret ettiler. 🌿



Tatil güvencesi

Mehmet Kalkavan / TSRŞB Genel Sekreter Yardımcısı

Havalar iyice ısındı... Üç kişiyi arasanız en azından birine ulaşamıyorsunuz. Fırsatını bulan kendini bir sahil beldesine veya serin bölgelere atma peşinde. Durum böyle olunca tatil hakkında yazmanın tam zamanı olduğunu düşündüm.

Tatil deyince herkesin aklına dinlence, eğlence, yeni yerler ve kültürler tanımak gelirken, deyim yerindeyse tatilimizi zehir edecek, belki de tatilimizi hiç başlatmayacak riskleri hatırlamak bile istemeyiz.

Bu risklerin başında artık birçoğumuzun bildiği veya tahmin edebildiği seyahat esnasında karşılaşılabileceğimiz riskler bulunuyor. Örneğin seyahat esnasında hastalanmak gibi. Bu konuda sigorta şirketlerince piyasaya sunulan seyahat sağlık sigortası ürünleri, aniden ortaya çıkan rahatsızlıkların yanı sıra, hastalık halinde kişinin tatile gittiği yerden evine nakli, bagajının kaybolması durumunda kayıpların tedavi edilmesi gibi birçok riski teminat altına alıyor.



Satın almış olduğunuz paket tur sözleşmesi elinizde olmadığı takdirde seyahat acentasının yükümlülüklerini ispat etmeniz imkansız derecesinde güç olduğu gibi yönetmelik uyarınca bu sözleşmenin yapılması ve tarafınıza teslimi seyahat acentasının bir yükümlülüğüdür.

Satın aldığınız turun vaat ettiği hizmetleri alamazsanız...

Bu ürünleri değerlendirmeden önce asıl meselemize, yani paket turun satın alındığı seyahat işletmesinden kaynaklı sorunlar yüzünden tatile çıkılamaması, hatta ödemiş olduğunuz tutarın geri alınamaması riskine gelelim. Yakın zamana kadar erken rezervasyon yaygın olmadığından kişiler tatile çıkmadan kısa bir süre önce paket turununu satın almakta, 1-2 ay sonra da tatile çıkmaktaydı. Oysa bugün erken rezervasyon sistemi gün geçtikçe daha çok kullanılıyor ve “7-8 ay sonrasına tatil ayarlıyorum, bu esnada seyahat acentesine bir şey olur mu, çifte rezervasyona kurban gider miyim” gibi sorular da kişilerin aklına daha çok geliyor.

Yurt dışında son derece yaygın olan erken rezervasyon sistemi ile tatilciler çok daha uygun fiyatlarla tatil yapma imkanına sahip olurken, bu uygulama kişiler açısından da son derece yararlı. Peki, seyahat acentasının erken rezervasyonla veya tatilden kısa süre önce sattığı paket turun vaat ettiği hizmetlerin bir kısmı veya tamamı, sözleşmede belirtilen tarihte sunulmadığı takdirde sorumlu kim olacak? Bu durum seyahat acentesinden kaynaklanan bir sorunsal, ortaya çıkan zarar seyahat acentesinin mali kaynaklarından giderilir, diğer bir deyişle zarar seyahat acentesi tarafından karşılanır.

Sözleşmenizin bir nüshasını alın

Bu arada bir hususun altını çizmemizde büyük yarar var; herkesin bildiği üzere, her alanda kusurlu iş ve işlemler sonucunda bir zarar ortaya çıkabilir. Bu, aklımıza gelebilecek her meslekte vardır. Bazı



mesleklerdeki hatalar insanı sağlığından, hatta canından edebilir-ken bazı mesleklerde de maddi zarara neden olabilir. Önemli olan husus bizim bu riski üzerimizden atıp atamadığımızla ilgilidir.

Sigorta şirketi sorumlu

Bu durumda vatandaş olarak ne yapabiliriz? Seyahat sigortasında olduğu gibi bir sigorta ürünü mü almalıyız? Bu noktada paket tur alacaklara iyi bir haberimiz var; evet bu risklerden korunmak istiyorsanız uygun bir sigorta ürününe ihtiyacınız var ancak bu ürünü seyahat acentesi yaptırarak size de poliçenin bir örneğini vermek zorunda.

1618 sayılı “Seyahat Acentaları ve Seyahat Acentaları Birliği Kanunu”nun “Zorunlu Sigorta” başlıklı 12’nci maddesinin ‘a’ bendi “Seyahat Acentaları, düzenledikleri paket tur kapsamında; müşteriye taahhüt ettikleri hizmetlerin acentanın iflası da dahil olmak üzere herhangi bir nedenle verilmemesi veya taahhüt edilen şekilde verilmemesinden kaynaklanabilecek sorumluluklarını sigorta ettirmek zorundadır. Bu durumda sigortacının sorumluluğu en az paket tur bedeli kadar olmalıdır. Müşteri, sigorta kapsamındaki zararını doğrudan doğruya sigorta şirketinden talep edebilir” şeklinde düzenlenmiştir.

Buna göre, seyahat acentası en az paket tur için almış olduğu ücret bedeline denk düşen bir sorumluluğu sigorta ettirmek zorundadır ve vatandaş ödemiş olduğu tutarı seyahat acentasından talep etmek durumunda değildir, ilgili sigorta şirketine başvurarak zararının

Seyahat acentası en az paket tur için almış olduğu ücret bedeline denk düşen bir sorumluluğu sigorta ettirmek zorundadır ve vatandaş ödemiş olduğu tutarı seyahat acentasından talep etmek durumunda değildir, ilgili sigorta şirketine başvurarak zararının giderilmesini talep etmek hakkına sahiptir.

giderilmesini talep etmek hakkına sahiptir. Maddeden de anlaşılabilir gibi, hizmetin aksamamasının hangi nedenle olduğu önemli değildir. Herhangi bir nedenle verilmemesi veya taahhüt edilen şekilde verilmemesinden ortaya çıkan sorumluluklar sigorta ettirilmez. Bu sigortayı yaptırmayan seyahat acentasının ruhsatı da Bakanlık tarafından iptal edilir.

Burada şu soru akıllara gelecektir: Seyahat acentasının sigortayı hangi sigorta şirketinden yaptırmış olduğunu nasıl bilebilirim? Kanun koyucu bunu da düşünmüş ve bahse konu kanunun “Seyahat Acentalarının Yükümlülükleri” başlıklı 10’uncu maddesinin c bendine “Sunulan tüm hizmetlere ilişkin detaylı program ve bilgiler ile paket tur programının hangi sigorta şirketi tarafından sigortalandığını gösteren sözleşmenin bir nüshasını tüketiciye vermek” hükmünü yerleştirmiş. Bu durumda seyahat acentası yaptırmış olduğu poliçenin bir nüshasını müşterisine vermek zorunda ve paket tur satın alanlar buradan hangi sigorta şirketinin sorumlu olduğunu, paket turu almış olduğunuz tarihte bu sigortanın geçerli olup olmadığını rahatlıkla görebilirler. Ancak uygulamada vatandaşlarımızın önemli bir çoğunluğu bu poliçeyi talep edebileceklerinden habersizler.

Sonuç olarak paket tur satın alan vatandaşlarımıza aşağıdaki tavsiyeleri sunarak yazıyı sonlandıralım;

- Satın almış olduğunuz paket tur sözleşmesinin bir nüshası mutlaka seyahat acentası tarafından size teslim edilmelidir. Bu sözleşme elinizde olmadığı takdirde seyahat acentasının yükümlülüklerini ispat etmeniz imkansız derecesinde güç olduğu gibi Paket Tur Sözleşmeleri Uygulama Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik uyarınca bu sözleşmenin yapılması ve tarafınıza teslimi seyahat acentasının bir yükümlülüğüdür.
- Seyahat Acentasının yaptırmak ve paket tur satın alan kişilere bir nüshasını teslim etmek zorunda olduğu poliçeyi mutlaka sözleşme esnasında talep ediniz.

Tatile çıkacak herkese umdukları tatili sağlık ve mutluluk içerisinde tamamlamalarını dilerim. ☺



Finans Emeklilik Genel Müdürü Aılan Sözütek, Ilgaz Dağları'nda iş arkadaşları ile trekking yaparken



Sözütek'in vazgeçilmez tutkusu trekking



Aldığı takım elbiseyi en az 10 yıl giyerek hakkını veriyor



Finans Emeklilik her yerde

Kaz Dağları'nda rafting yaparken



Trekkingde bile ekibinin başında (Bafa Gölü)

"İsrafı sevmem, işim de sigortacılık"

Finans Emeklilik Genel Müdürü Ajlan Sözütek, evde ve işte berekete inanıyor. Tek lokma ekmeğin çöpe atılmasına bile izin vermiyor. 16 yıldır aynı takım elbiseyi giyiyor. Harcamaya değil ama israfa karşı...

Meslek hayatına 1988 yılında Koç Holding'te Türk-Fiat Traktör'de başlayan Ajlan Sözütek, iki yıl sonra sigortacılık sektörüne geçiş yaptı. Önce Şark Sigorta'da çalıştı, sonra da başarılarından dolayı AGF Garanti Sigorta'ya bölge müdürü olarak transfer oldu. 1996 yılında hayat sigortacılığının ilk kuruluşu çalışmalarında bulundu, sahada çalıştı. 2000 yılında şirket AGF ile yollarını ayırınca Garanti Hayat Sigorta'ya genel müdür yardımcısı olarak atandı. Daha sonra Garanti Emeklilik'in kuruluşunda görev aldı. 2005 yılının sonunda Amerikan Life da çalışmaya başlasa da 2007'nin şubat ayında yine bir şirket kurma görevi teklif edildi. Bu sefer de Finans Emeklilik'i kurmak için kolları sıvadı. Yaklaşık 21 yıldır sigorta sektörünün ilklerinde yer alan Ajlan Sözütek, bugün 250 kişilik kadrosuyla Finans Emeklilik'i yönetiyor.

"Dikkat ederseniz işim de sigortacılık"

Sözütek, çevresinde oyun kurucu başarılı kariyeriyle olduğu kadar tasarrufa verdiği önemle, daha doğrusu israf karşıtlığı ile tanınıyor. Sözütek'in israf karşıtlığının en güzel örneği satın aldığı bir takım elbiseyi en az 10 yıl giymeden bırakmaması. "Eskiden bu kadar bolluk yoktu o yüzden her şeyin kıymetini bilirdik. Şimdi her şeye ulaşmak çok kolay. Gençlere sürekli marka pompalanıyor. Çocuklarıma her zaman yiyebileceğiniz kadar yemek alın diyorum. İsrafı hiç sevmem" diyen Sözütek, 1995 yılında diktirdiği elbisesini hala giymekle övünüyor. "Şu an bu takım elbisemi görseniz yeni mi

diktirdiniz diye sorarsınız. Kıyafetlerime özenle ve temiz bakarım. Bir ayakkabıyı en az 2-3 yıl giyerim. Biz millet olarak israfa çok alıştık benim felsefemde böyle bir şeyin olması söz konusu olamaz. Tabi ki insanlar kazandıkları kadar harcayacaklar ama bunu israfa çevirmeyecekler. Dikkat ederseniz işim de sigortacılık..." diyen 47 yaşındaki başarılı yönetici sigortacılığın doğasında olduğuna inanıyor.

Sözüteklerin evinde de, Finans Emeklilik'te de deyim yerindeyse 'bir lokma ekme' israf edilmiyor. Hem evde hem de işte 'berekete inanan yönetici hem çocuklarına hem de çalışanlarına tutumluğunu aşlamak için özel bir gayret gösteriyor.



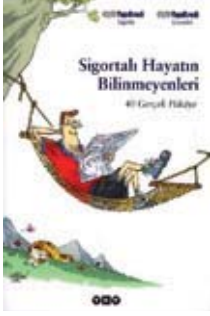
Doğa tutkunu

Kendi deyimi ile 'klasik' bir adam olan Sözütek, 25 senedir saçını aynı tarzda kestiriyor, genelde Churchill ayakkabı giyiyor. Hatta, "Tek renk takım elbise alsam, hepsi gri veya siyah olsa ve kravat seçme derdinden kurtulsam" diye düşünen Sözütek bu fikrini arkadaşlarıyla paylaştığında, "Kendini düşünmüyorsan bari bizi düşün" şeklinde tepki alınca bu fikrinden vazgeçmiş. Sözütek her ne kadar sade bir yaşam sürdürse

de hobilerinden taviz vermiyor. Tam anlamıyla bir doğa tutkunu olan Sözütek'in en büyük zevki kırdan, dağda, kısacası doğada ailece tatil yapmak. Finans Emeklilik doğa sporları faaliyetleri çerçevesinde düzenlenen doğa sporları organizasyonlarına çocuklarıyla birlikte katılmaktan büyük keyif alıyor. Elbette doğa kavramı Sözütek için sadece kırdan, dağdan ibaret değil, kendisi aynı zamanda bir deniz tutkunu... İzmirli Sözütekler, ailece denizin derinliklerine dalmaktan büyük keyif alıyorlar. "Biz ailece outdoorcuyuz" diyen Sözütek, ailesi ve iş arkadaşlarıyla birlikte tatillerinin en az bir haftasını Ayvalık, Kaş ve Bodrum'da dalarak geçiriyor. İş dışında kalan neredeyse tüm zamanı ailesiyle geçiren Ajlan Sözütek, aynı zamanda biraz otoriter bir baba olarak biliniyor. Ancak ona göre kurallara sadece disiplinli yaşamın gereği...

Futbol, voleybol, kürek...

Spora da meraklı olan Sözütek, eski sporculardan. Voleybol ve futbol oynayan 47 yaşındaki yönetici, uzun yıllar da kürek çekmiş. Araba kullanmaya karşı itirazı olmasa da çoğu yöneticinin aksine arabalara özel bir ilgisi de yok. Şirket hangi aracı veriyorsa onu kullanıyor. "Eskiden bölge müdürlüğü yaptığım zamanlarda çok araba kullandım. O zaman tabi ki araba modelleri şimdiki gibi değildi. Bana 1994 yılında şirket Doğan SLX marka bir araba verdi. O gün kendimi Mercedese binmiş gibi hissettim. Şimdiki arabalara bırakın binmeyi, bu arabaların hayalini kurmak bile zordu" şeklinde ilk şirket arabasını anlatan Sözütek, mütevazı yaşamıyla çevresinden takdir topluyor.



Sigortalı Hayatın Bilinmeyenleri 40 Gerçek Hikaye

*Yazar: Anonim
Tür: Özel dizi
128 sayfa*

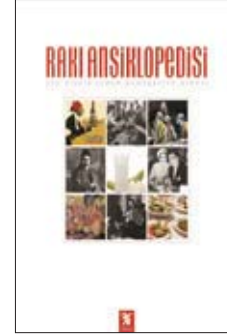
Yapı Kredi Sigorta Grubu, sigorta sektöründeki tecrübesini kitaplaştırdı. Müşteri Hizmetleri ve İstihbarat birimlerinin arşivlerinden alınan ve çalışanlar tarafından derlenen gerçek sigorta hikâyeleri, Sigortalı Hayatın Bilinmeyenleri, 40 Gerçek Hikâye’de bir araya getirildi. Kitaptaki hikayelerden bir alıntı: “2005 yılı sonlarında, sigortalı bir işyerinde hırsızlık olduğunu öğrendik. Fakat, bu hırsızlık hasarıyla ilgili araştırmalarımız ve incelemelerimiz, kısa zamanda, bizde olayın bir “senaryo”dan ibaret olduğu kanaatini oluşturdu. Görevim, sigortalıyla yüz yüze görüşmek ve konuyu “uygun” bir şekilde kendisine anlatmaktı. Sigortalımızın işyerine gittim. Sonra, “Gıyabınızda yaptırdığımız araştırmalar sonucu bu olayla ilgili ciddi rahatsızlıklar duymaya başladık” diye söze girdim. Sigortalımız hemen “Ne gibi rahatsızlıklar?” diye sordu; “Yalan söylediğimi mi imâ ediyorsunuz? Yoksa belgelerde mi bir sorun var?” diye de ekledi telaşla....”



Borsada Önden Koşanlar

*Editörler:
Arzu Güneysu Yıldırım,
Nazlı Elvan Demirebilek
Scala Yayıncılık
655 sayfa*

Yirmi beşinci yılında İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)’nın 25 ünlü simasıyla strateji, taktik ve sırlarına ilişkin söyleşiler ‘Borsada Önden Koşanlar’ kitabında derlendi. Her ikisi de yıllarca sermaye piyasalarında çalışan Arzu Güneysu Yıldırım ve Nazlı Elvan Demirebilek’in hazırladığı kitapta Borsa’nın 25 yılına damgasını vurmuş, kimi efsaneleşmiş 25 kişiyle, 25 soru etrafında röportajları yer alıyor. Scala Yayıncılık’tan çıkan kitapta borsanın ünlü simalarının deneyimlerinin yanı sıra geleceğe ilişkin öngörüler de yer alıyor. Kitapta yer alan ünlü borsacılarından bazıları ve söylediklerinden satır başları şöyle: Spekülasyon, hava masmavi iken yağmur yağacak dememdir (Nasrullah Ayan), Asansör kâğıtları sevmem (Adnan Cezairli), Borsada iceberglar ters duruyor (Aydın Çakmakkaya), İki şeye inanırım, temel analiz ve trend (Ahmet Dedehayır), Bilgi, tüyoyu elimine eder (Müslüm Demirebilek), Ben kesinlikle TL’ciyim (Berra Doğaner).



Rakı Ansiklopedisi

*Yönetmen:
Erdir Zat
Overteam
600 sayfa*

Kendi alanında bir ilk olan Rakı Ansiklopedisi, 55 yazarın kaleminden tam bin 755 maddede her yönüyle rakıyı ele alıyor. Rakı adabından muhabbetine, mezelerinden tarihi şahsiyetlerin masa hatıralarına, köklü âdetlerden halk efsanelerine, bu topraklarda rakı kültürünün 500 yılına dair her şeyi bu Rakı Ansiklopedisi’nde bulmak mümkün. Yayın yönetmeni Erdir Zat’la birlikte 55 kişilik bir yazar kadrosunun yaptığı yoğun araştırmanın ürünü bu ansiklopedinin danışma kurulu da Çağatay Anadol, Fügen Basmacı, Çiçekten Becel, Murat Belge, Raşit Çavaş, Necdet Sakaoğlu, Ahmet Örs ve Vefa Zat’tan oluşuyor. Her sayfasına anason kokusu sinen bu ansiklopedi, 500 yılı aşkın bir zaman diliminin izini sürüyor. Rakı kültürünün ayrılmaz parçası, üç temel kavram olan rakı, meyhan ve çilingir sofrası, bu 500 yılı aşan tarihsel süreçte mercek altına alınıyor. Rakı Ansiklopedisi bir “popüler kültür tarihi ansiklopedisi” olarak değerlendirilebilir.



Bin Yüz Bir İnsan

*Yazar:
Aret Vartanyan
Butik Yayıncılık
352 sayfa*

Bir bedende kaç kişi yaşıyoruz?, ‘Sen ve Ben’ ve ‘Bir Nefes İstanbul’ kitaplarıyla 10 binlerce okura ulaşan Aret Vartanyan’ın yeni kitabı Bin

Yüz Bir İnsan yayınlandığı 15 gün içinde en çok satan kitaplar arasında ilk 10’a, kişisel gelişim kategorisinde ise ilk 3’e girdi. Vartanyan’ın “Her okur kendi yaşamından bir şeyler bulacak” dediği kitabı, yaşama, varoluşumuza, günlük hayata, aşka cesur yaklaşımlar getiriyor. Her gün büründüğümüz onlarca rolün zihnimizde, ruhumuzda ve bedenimizdeki yansımalarını bir roman kurgusunda anlatan Vartanyan, dünyayı algılayış şeklimizi ve kendimizi keşfederek, değiştirerek neler yapabileceğimizi de gözler önüne seriyor. Günlük yaşamın koşturmacasında sıkışan insanın taşıdığı kalıpları, önyargıları

cümlelere taşındığı kitapta insanın kendi gerçekliğini keşfetmesi ve bu gerçeklikle yaşayabilmesi sade ve denenmemiş bir yaklaşımla irdeliyor. Son üç yılda kitapları, yazıları, seminerleri ve üniversite ziyaretleriyle 150 binden fazla kişiye ulaşan Aret Vartanyan’a göre kişisel gelişimden önce kişisel dönüşümün gerçekleşmesi gerekiyor. İnsanların kendilerini tanıdıklarında ve doğru ifade edebildiklerinde maskelerini indireceklerini söyleyen Vartanyan, “Maskeler indirilip önyargılar yıkılabildiğinde bir arada yaşayabilmek mümkün olacak” diyor.



Fiyatlama, finansal yılı atlama

Okay Balcıoğlu / Sigorta Eksperti*

Tüm okurlara merhaba. Malumunuz olduğu üzere, yazı yazmak yazarların işi. Bizim hep savunduğumuz ekspertizin eksperlerin işi olduğu gibi. Amatörce edeceğim birkaç kelamı yazıya dökmekten öte değil amacım. Amatörce ve bilaücret.

Sigorta sektörümüzün genel tabiri ile ben bir kasko, trafik Eksperti-yim. Hani o yıllardır, zarar eden branşlar var ya, işte onların eksper-i. Sektörümüz hasar adetlerine ve ebatlarına göre sigorta eksperlerini de sanal bir sıralamaya tabi tutar. Nakliyat, yangın, mühendislik eksper-i daha muteberdir dimağlarda. Oysa oto eksper-i de çoğunda aynı kişidir. Haricinde olanları da çok yerle yeksan etmemek lazım. Malum, hasar ortalaması yükselinez lazım oluyorlar.

Son yıllarda popüler tabir var; “hasar dosya ortalaması”. Ekspertilerin cansiperane gayretleri neticesinde hasar dosya ortalaması düşüyor. Ne kadar düşer ise, eksperin ücret maliyeti oransal olarak artıyor. Raporlarda göze batmaya başlıyor. Faturalı ve bunun benzeri uygulamalar çıkıyor ortaya. Ne zaman ki dosya maliyetleri kontrol-den çıkıyor, haydi eksper işbaşına. Ekspert bu kısır döngüde, çabalasın, gayret sarf etsin, hasar maliyetini aşağıya çeksın ve sonra tekrar aynı senaryo... Üst düzey yöneticilerin bunu görmesi ve gereksiz dalgalanmalar yerine istikrara itibar etmesi gerekli artık. Ofis çalışanları ile beraber eksper ofisleri yaklaşık 6 bin kişilik bir çalışan ordusunu oluşturuyor. Sektör operasyon maliyetlerini, alternatif maliyetlerini unutup, düz eksper maliyeti olarak bakıyor dosyaya. Gerçi sektör ekspersiz olmayacağını çok iyi biliyor ama ekspere de mecbur olmak istemiyor.

Sigorta eksperleri çok köklü bir tarihe sahip. Geçenlerde, derneğimizde 1949 senesine ait yönetim kurulu notlarını gösterdi bir ağabeyim. Zannedersiniz 60 sene de çok şeyler değişti.

O zamanlar birisi sittin sene bu böyle gider dese kimse inanmazdı. Toplantının üç ana gündemi: 1. Ekspert olmayanların ekspertiz yapması. 2. Ekspertiz rapor formatının sigorta şirketleri ile hazırlanması. 3. Ekspertiz ücretlerinin sigorta şirketleri ile görüşül-mesi. Sanırım bu üç konu herkese tanıdık geliyordu.

Sittin sene de tanıdık gelmeye devam eder.

Kasko ve trafik, her ne kadar son yıllarda şirketlerin zarar ettiği branşlar olsa da, vazgeçilemez primler olduğu da malum.

O zaman neden bu konu daha fazla irdelenmiyor ve çözüme kavuşturulmuyor diye kendime soruyorum. Unutulmamalı ki, Türkiye’de sigorta sektörü bugüne nasıl ulaştıysa karlılık ve verimlilik anlamında sıçramayı da ancak bu branşlar üzerinden yapabilecektir. Bunu fark edemeyen şirketler geç kalmışlıkları ile yüzleşecektir.

Ülkemizde, sadece hasta olduğumuz zaman ilaç içmemiz ve koruyucu hekimliğe itibar etmememiz gibi, sektör de sadece hasar vukuundan sonrasında çözüm üretmeye çalışmakta. Hasar ortalamasını, aşağıya çekmek çözüm gibi görünmekte. Oysa asıl çözüm hasar öncesinde. Üretim aşamasında ki çözümler karlılığa atılan adımları beraberinde getirecektir.

Police öncesi, sıfır araçlar hariç, ön ekspertiz bu çözümlerden biri bence. Hasarlı mal sigortalanmamış olur. Böylece sektör hasarsızlığı bozulmasın diyenlerin araç üzerinde biriken hasarlarını ödemekten kurtulur.

Diğer bir önerim, haddimi aşan bir öneri ama paylaşmadan:

Fiyatlama. Evet herkesin ortak sorunu fiyatlama. 2010 yılı trafik branşında, prim ortalaması en yüksek şirket 298 lira, en düşük şirket 104 lira. 2010 yılı kasko branşında, prim ortalaması en yüksek şirket bin 253 lira, en düşük şirket 405 lira. Şirket isimleri veya sırası değil benim derdim. Üretim belli, adetler belli. Tüm şirketlerimiz prim ortalamalarına bir bakmalı. Serbest tarife isterken, binilen dal kesilmemeli. TSRSB bu konuda mutlaka müdahil olmalı. Ben 2011 ilk 3 ayında prim ortalamasında bir artış görüyorum ama karlılık açısından yeterli değil kanaatindeyim. Slogan hazır; Fiyatlama, Finansal Yılı Atlama.

Rekabet, böyle giderse çok canlar yakar. Lütfen eksperler de dahil herkes aynaya baksın. Fiyat rekabeti yanlış bir rekabet biçimi. Herkes aynaya baksın ki, kendine çeki düzen versin. Saçını, başını düzeltsin. Malum, hepimiz yine yüz yüze bakacağız. 🍷

* Sigorta Ekspertleri Derneği üyesidir.

Soldan Sağa

1- Katılımcının bireysel emeklilik sistemine ilk kez katılması veya yeni bir bireysel emeklilik hesabı açtırması halinde, emeklilik şirketi tarafından talep edilebilen, asgari ücretin aylık brüt tutarını aşmayacak miktarda peşin, taksitle veya ertelenmiş olarak tahsil edilen ücret **10-** Üniversitelerde öğrencilerin veya öğretim üyelerinin hazırlayıp bazen bir sınav kurulu önünde savundukları bilimsel eser **13-** İş, mal ve hizmetlerin, açık ve rekabetçi bir ortamda eksiltme veya artırma yöntemleriyle en uygun teklifte bulunana verilmesi **14-** Harç alıp sürmeye yaranan, çoğu üçgen biçiminde, yassı, demirden, üstten tahta saplı sıvama aracı **15-** İsviçre’de bir akarsu **16-** Artırılmış, saflaştırılmış **18-** Ekonomik büyümenin belirli bir süre negatif ya da yavaş olması **20-** Yaban hayvanlarının kendilerine yuva edindikleri kovuk **21-** Ortak bir atadan geldiklerine inanan, kendi aralarında evlenmeyen, hem ana, hem de baba çizgisine göre düzenlenmiş, birbirleriyle akraba, birden çok büyük ailenin bir araya gelmesi sonucu oluşan toplumsal birlik **23-** ABD Ulusal Havaçılık ve Uzak Dairesi **24-** Çinko elementinin simgesi **25-** Kötülük, fenalık **26-** Ansızın yapılan **28-** Gece kıyafeti **29-** Köpek **30-** Genellikle ölçü aletlerinde gösterge çizelgesi **32-** İsyan eden **33-** Bir haber ajansı (kısaltma) **34-** İterbiyum elementinin simgesi **35-** MÖ XX-XII. yüzyıllar arasında Anadolu’da, XII-VIII. yüzyıllar arasında Hatay ve Kuzey Suriye’de devletler kurmuş olan eski bir ulus **36-** Eski dilde burun **38-** Emeklilik sözleşmesi yürürlüğe girmeden önce (teklif formunun imzalanmasından itibaren otuz günlük süre içinde) katılımcının sözleşmeden vazgeçebilmesi durumu **42-** Zamanın bölünemeyecek kadar kısa olan parçası, lahza **43-** Yapma, etme **44-** Ölümlü, gelip geçici **45-** İsteğe bağlı **48-** Türkiye Radyo-Televizyon Kurumu (kısaltma) **50-** Briçte sanzatu **52-** Rüzgâr veya dalgaların etkisiyle geminin bir sancağa, bir iskeleye yatıp kalkması **54-** Başlıca içecek **55-** Zar kanatlılardan, bal ve bal mumu yapan, iğnesiyle sokan böcek **57-** Bir nesnenin yüzeyini özel araçlarla oyarak veya delerek türlü biçimler verme **59-** Birçok kalın direk yan yana bağlanarak yapılan, düz ve korkuluksuz deniz veya ırmak taşıtı **61-** Ege Bölgesinde bir ilimiz **63-** ABD’nin yüzölçümü en büyük, nüfus yoğunluğu en az olan eyaleti **66-** Kadınların kaşlarını veya saçlarını boyamak için sürdükleri siyah boya **69-** Türlü amaçlarla kullanılan, insan yapısı, taşınabilir cansız nesnelerin bütünü **70-** Dünya’nın uydusu **71-** Kamu İktisadi Kuruluşları (kısaltma) **72-** Kira, getirim **74-** Göçebelilerin konak yeri **76-** Durgun, dingin **77-** Bankalar arası işlemlerde bir gecelik faiz uygulaması **78-** Ayak direme

Yukarıdan Aşağıya

1- Emek, sermaye ve doğayı bir araya getirerek üretim sürecini bir üretim faktörü olarak tasarlayan, örgütleyen ve onun tüm riskini üstlenen kişi **2-** Evlilikte, sevgide aldatma, sadakatsizlik **3-** Üstüne öteberi koymak için duvara veya bir dolabın içine birbirine paralel olarak tutturulmuş, genellikle geniş, uzun tahta veya metal levha **4-** Kemiklerin iç boşluklarını dolduran yağlı madde **5-** Belli günlerde yapılan, coşku veren eğlendirici gösterilerin tümü **6-** İşaret **7-** Geniş olmayan **8-** Herkesin içinde yapılan **9-** Üzüntülü düşünce durumu, kaygı, endişe **10-** Üç yaşına kadar olan at yavrusu **11-** Yer kabuğunu oluşturan kayaların, başta akarsular olmak üzere türlü dış etmenlerle yıpratılıp yerinden koparlarak eritilmeleri veya bir yerden başka bir yere taşınması olayı **12-** Orta oyununda veya Karagöz’de kadın rolüne çıkan erkek oyuncu **15-** Sinirli **17-** Sümerlerde su ve bilgelik tanrısı **19-** Asal **22-** Hayvanların ayağına nal çakan kimse **27-** Sodyum elementinin simgesi **30-** Çölden esen sıcak rüzgâr **31-** Türk Sineması’nın “Taçsız Kralı” **32-** Bir fiziksel ya da kimyasal süreçte işlenen özdeklerin, artakalıp işe yaramayan bölümü **33-** Altın, gümüş vb. madenlerden yapılmış şeylerin saflık derecesi **35-** İlave

36- Fiyatlar genel düzeyindeki sürekli artış

37- Demir elementinin simgesi **39-** Hayat sigortalarının ilk uygulamaları ile birlikte 1792 yılında İngiltere’de ortaya çıkmış olan, çok güçlü bir matematiksel ve istatistiksel altyapı gerektiren, sigorta, uzun vadeli yatırımlar ve emeklilik ile ilgili fiyatlandırma ve risk analizine yönelik hesaplama ve tahmin yöntemlerinin bütünüdür içeren bilim dalı **40-** Bağışlama **41-** Bir bağlaç **42-** Elin parmak dipleriyle bilek arasındaki iç bölümü, avuç içi **46-** Çoğunlukla valilerce yönetilen ve yönetim bakımından bir tür bağımsızlığı olan büyük il **47-** Pamuk, keten, yün, ipek, naylon vb. dokuma maddelerinin uzun, ince liflerinden her biri **49-** Tantal elementinin simgesi **51-** Rey **53-** Üye **54-** Nazi Polis Teşkilatı **56-** Yapılması alışkanlık hâline gelmiş iş **57-** Yayla atılan, ucunda sivri bir demir bulunan ince ve kısa tahta çubuk **58-** Fas’ın plaka işareti **60-** Bir nota **62-** Beyaz **64-** Yemek **65-** Özensiz, gelişigüzel yapılmış, ince karstı **67-** Kayak **68-** Kolayca yutulabilmesi için toparlak duruma getirilmiş ilaç **70-** İskambilde birdi **72-** Renyum elementinin simgesi **73-** Din âyinlerinden çıkma bir çeşit danslı ve lirik Japon dramı **75-** Satrançta bir taş

1	2	3	4	5		6	7	8	9		10	11	12
13						14					15		
16					17		18			19			
20			21			22		23				24	
25						26	27			28			
29			30		31				32				
		33			34			35			36		37
38	39			40			41				42		
43				44				45	46			47	
	48		49		50			51		52			53
54			55	56			57		58				
59		60		61		62			63		64	65	
	66		67				68		69				
70			71				72		73		74		75
76						77					78		

KONUT POLİÇENİZ EVİNİZİ KORUYOR...

YA SİZİ!

Işık Sigorta
Konut Poliçeleri
Şimdi
İşsizlik Teminatlı.





Bıçkın Genç Çiziği

0^{TL}

Anadolu Sigorta kaskosu ile her zaman kazanırsınız!

Kaskosu olanlara ücretsiz Mini Onarım Hizmeti.*

Artık aracınız çizildi, kaportası göçtü diye keyfiniz kaçmasın. Mini Onarım Hizmetimizi arayın, hem zabıt, tutanak ya da ekspertize gerek kalmadan hasarınızı ücretsiz halledelim, hem de mevcut hasarsızlık indiriminiz bozulmasın.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

* Bu hizmet, hususi otomobiller, SUV (4x4) arazi araçları, panelvan, minibüs (hatlı minibüsler hariç) ve kamyonet tipi hafif ticari araçlar (2.500 kg azami yüklü ağırlığa kadar) için geçerlidir.

444 0 350
www.anadolusigorta.com.tr