

İşsizlik

Expat'lara
özel:
Executive
Summary

kapınızı çalarsa...

İşsizlik sigortasında prim ve tazminatlar

İşsizlik sigortası alırken bunları unutmayın!



Sektör O'nu, O sektörü izliyor
AXA Holding CEO'su Cemal Ererdi

Sektörün cazip hisselerinden Anadolu
Sigorta'nın performans analizi

- Cigna'dan 3.8 milyar dolarlık satın alım
- Aviva'nın entegrasyon planı sancılı olacak
- BES'e doğrudan teşvik geliyor
- Maaş düzenlemesi sigortacıları etkiledi
- Sigortanın dümeninde opera izleyen adam

En iyi sigorta şirketi, 2010
” ” ” ” 2011



Türkiye'nin en iyi sigorta şirketi yine AXA SİGORTA!

World Finance tarafından "Türkiye'nin En İyi Sigorta Şirketi" bu yıl da AXA SİGORTA seçildi!
Başarımızı destekleyen tüm müşterilerimize, acentelerimize ve çalışanlarımıza teşekkür ederiz.



AXA SİGORTA

sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

CEPTEN PARA GÖNDER TIK 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 Sifre 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**



Get it at  **BlackBerry
App World**

store.ovi.com
adresinden indirin

ovi NOKIA

444 25 25
www.akbank.com

AKBANK

sizin için



EDİTÖR

'Bakan' görmemiş 'Bakmayan' nasıl görsün

Aralık ayı kabus gibi geçti. Başımızdan belalar eksik olmadı. Belanın en büyüğü de Van'da üst üste yaşanan depremlerdi. Bilançosu ağır oldu. Mal kayıplarının telifi var ama can kayıpları ne olacak? Her zaman olduğu gibi ağlayıp sızlayıp sonra da unutup gideceğiz.

Çünkü önceki yıllarda da aynı tabloyu defalarca yaşadık. Biz sorumluları aramakta da aciziz, bulmakta da...

Olayın bir de sigorta sektörünü ilgilendiren yanı var. Yaşanan depremin sektöre önemli bir maliyeti olacak. Elbette can kayıplarının yanında sektörün ödeyeceği fatura devede tüy bile olmaz ama yine de tahminler yapılmaya başlandı. Sigortacıların ödeyeceği tazminat tutarının 30 ile 100 milyon lira arasında olması bekleniyor.

Bu süreçte sigortacıların iyi bir sınav verdiğini gönül rahatlığı ile söyleyebilirim. Bazı şirketlerin CEO'ları, depremin ertesi günü soluğu Van'da aldı. Bazı şirketler okul yaptırdı, bazıları hasar ödemekle kalmadı ekstra yardımlar yaptı. Bazıları ise raporları beklemeden iki bavul nakit para ile elemanlarını Van'a gönderdi, "Bırakın hasar hesaplamayı poliçesi olanların ödemelerini bir an önce yapın" talimatı verdi.

Sigortacılar bunları yaparken reklam da yapmadı. Bazıları basın bülteni göndermedi. Ama sigortacıların bu çabası yeterince gündeme geldi mi? Bana kalırsa gelmedi. Hatta 'bakanlar' bile bu çabayı görmedi, bakmayanlar nasıl görsün? Gecenin bir saati deprem ile ilgili haberleri izlerken bir bakan televizyonda açıklama yapıyor. "Ben sigortacılık yapmadım, sigortacıları da hiç sevmem" diyor. Ekonominin dümenindeki bir bakanın hem de iş adamı olan, sanayi odası yöneticiliği yapmış bir bakanın bir sektörü sevip sevmeme lüksü olabilir mi? Açıklamalar bununla da sınırlı değil. "Hele onların içinde öyleleri var ki mezaradaki ölüyü bile soymaya niyetlidir. Bunları gördüm, yaşadım" diyor. Bakanın görmediği, sevmeyişi sigortacıları bakmayan nasıl görsün nasıl sevsin...

Gelişmiş ülkelerde bir bakan, sigorta sektörü ile ilgili böyle bir açıklama yapsa herhalde sigorta lobisi bakanı istifa ettirirdi. Peki bizde ne olacak? Şimdiye kadar kimseden çıt çıkmadı. Hadi şirketleri anladık. Bir siyasiyi karşılama almaktan çekinebilirler. Genelde bu gibi durumlarda sektör örgütleri devreye girer. Bir açıklama yapar, tavır koyar. Sektörün yetkili organlarından da bu beklenir.

Bakanın böyle düşündüğü, sektörün de bu açıklamaları tepkisiz izlediği bir ülkede vatandaşın hakkını yememek lazım. Çünkü kişi başına pirim üretimi 20 dolardan 130 dolara kadar çıktıysa bu başarı, ne siyasilerin ne sektöründür ama sigorta yaptırnanlarındır. Bu ortamda sigorta yaptıran, poliçe satın alan herkesi gerçekten tebrik etmek lazım. Bakan'ın görmediğini gören milyonlarca insan var.

Önümüzdeki ay görüşmek üzere...

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanın

Barış Bekar

akilliyaşam@finansgundem.com

Haberler

54

55

60

BES Özel

45

Sigortacılar tamamlayıcı sigorta için seferber

Alternatif olarak görülen tamamlayıcı sağlık sigortalarında sıra siyaseti ikna etmeye geldi...

50 bin analiz sigortalı

Uzman Gıda Laboratuvarı sadece işyerini ve çalışanlarını değil yaptığı analizleri de sigortalıyor.

Pazarlamanın üç altın kuralı: Güven, inan, tanı

Ünlü eğitimci Volkan Çubukçu'dan pazarlamada en sık yapılan hatalara karşı tavsiyeler...

Doğrudan teşvik geliyor

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü BES için teşviklerin daha etkili olması için Maliye Bakanlığı ile doğrudan çalışmalara başladı.

Türkiye'de emeklilik daha avantajlı

Türkiye'deki emeklilik sistemini OECD ülkeleri ile karşılaştıran Allianz'ın Uluslararası Emeklilik Raporu'na göre Türkiye hala demografik açıdan avantajlı.

Kazandığımızdan fazla harcıyoruz

AvivaSA'nın Emeklilik Dönemi Tasarruf Açığı Araştırması'na göre araştırmasına göre nüfusun yüzde 45'i tasarruf etmiyor.

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
akilliyaşam@finansgundem.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@finansgundem.com

Grafik Tasarım
Gökhan Tasyakan
g.tasyakan@gmail.com

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

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Katkıda Bulunanlar
Eleftheria Pappa
Takeshi Fukumoto

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

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

Achmea / Barry Egberts, Ak Sigorta, Allianz / Alexander Ankel / Ersin Pak, Anadolu Sigorta / Mustafa Su, Anadolu Hayat Emeklilik / Uğur Erkan, Aviva, AvivaSA / Meral Egemen, Axa Sigorta / Cemal Ererdi, Cigna Corp, Çin Sigorta Düzenleme Komisyonu (CIRC), Chartered Management Institute (CMI), ERGO Türkiye / Akın Kozanoğlu, Eureko Avrupa / Ryan Florijn, Garanti Emeklilik / Yasemen Köne, Groupama / Taşkın Kayıkçıoğlu, Güneş Sigorta / Deniz Kanijali / Arzu Tan, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü / Ahmet Genç, Generali Sigorta / Mine Ayhan, Halk Sigorta / Erol Göncü, HDI Sigorta / Canan Ağdağ, ING Emeklilik / Jetse de Vries, Işık Sigorta / Murat Balkır, Liberty Sigorta / Ragıp Yergin, Manart Danışmanlık / Volkan Çubukçu, Mapfre Genel Sigorta / Serdar Gül, Memorial Hastanesi / Sema Akgün, Munich Re, Nippon Life, Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği (OHSAD) / Reşat Bahat, Sigorta Gönüllüleri Türkiye / Oğuz Engiz, Sigorta Dükkanım / Ertuğrul Bul, TOBB Türkiye Sağlık Kurumları Meclisi / Seyit Karaca, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği / Erhan Tunçay, Yapı Kredi Sigorta / Banu Darcan, Zurich Sigorta / Lutz Bauer.

İndeks

Kapak 34 İşsizlik kapınızı çalabilir Uygun prim hem de sundukları güvencelerle cezbeden işsizlik teminatlarına ayda 12 liraya sahip olmak mümkün. Üç yılda 950 bin sigortalı Garanti Emeklilik'in Genel Müdür Yardımcısı Yasemen Köne: "Ürünler kendi kendini sattırdı"...	 28  24	Life Style  Sigortanın dümeninde opera izleyen adam Zurich Sigorta Genel Müdürü Lutz Bauer 64
Dünya Ekranı 18 Cigna'dan 3.8 milyar dolarlık satın alım Olympus skandalı Nippon Life'ı nasıl etkiler? Aviva'nın yeni entegrasyon planı sancılı olacak Eşit işe eşit ücret yok Başarısızlığın faturası Azema'ya	 21 	Söyleşi 24 Sektör O'nu, O sektörü izliyor AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi'ye göre başarının sırrı disiplinde saklı. "BES'in amacı şimdiye kadar anlatılamamış" ING Emeklilik Genel Müdürü Jetse de Vries: "Hollanda'da hayat sigortanız yoksa ailenizi sevmiyorsunuz demektir". 50 "Sigortalarımı kızım için yaptırım" Burhan Şeşen, bestelerinde edebiyat, sinema ve siyasetten besleniyor. 56
Analiz 38 Yerli malı yurdun malı herkes bir lot almalı Anadolu Sigorta, piyasa çarpanlarına göre İMKB'de işlem gören sektörün cazip hisselerinden... Tuğba Saygın / Gedik Yatırım		Executive Summary Cigna to buy Healthspring Inc for 3.8 bn dollars Groupama CEO Azema fired after downgrade Change will be difficult in Aviva The sector watches him, he watches back? Is ACE going to buy Ankara Sigorta?
Yazarlar 18 28 36 48 Kayhan Öztürk - Sigorta Kulisi Maaş düzenlemesi sigortacıları da etkiledi Ertuğrul Bul Yönetimde tek kişi olmak Mehmet Kalkavan, TSRŞB Genel Sekreter Yardımcısı İşsizlik sigortasında yanlış bilinenler Alp Keler, Ak Portföy Genel Müdürü Kurların BES fonlarına etkisi	 55	Her ay 6 Vitrin 64 Gündemdeki kitaplar 66 Bulmaca

Sigortacılardan Van'a destek

Ekim ayının son haftasında meydana gelen üzücü Van depremi tüm yurttaki yardım seferberliğini tetikledi. Birçok sigorta şirketi, hasar tespiti için ilk günden itibaren eksperlerini Van'a yönlendirdi. Sigortacılar, deprem felaketinin ardından yaralarını sarmaya çalışan Van'a destek konusunda da geri kalmadılar...

Anadolu Sigorta, özel ihbar hattı kurdu
Anadolu Sigorta, Van'daki sigortalılarının mağduriyetlerini en aza indirmek ve en kısa sürede kendilerine yardım etmek üzere ilk 24 saat içinde depreme özel bir ihbar hattı oluşturdu. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su, "İlk günden bu yana deprem bölgesindeyiz. Amacımız hasar gören tüm sigortalılarımızla en kısa sürede iletişime geçmek, varsa hasarlarını tespit etmek ve zararlarını tazmin edebilmek" dedi. Bölgedeki düşük sigortalılık oranına dikkat çeken Su, bu konunun önemini şöyle vurguladı: "Doğal Afet Sigortaları Kurumu'ndan (DASK) alınan veriler ışığında, Van ilimizde yaklaşık 85 bin konutun sadece 7 bin 318'i zorunlu deprem sigortası poliçesine sahip. Dolayısıyla Van'daki zorunlu deprem sigortası sigortalılık oranı ne yazık ki yüzde 10'u bile bulmuyor."

Axa'nın mobil ekibi Van'daydı

Axa Sigorta da depremin hemen ertesi günü eksperlerini bölgeye gönderdi. Bununla da yetinmeyen şirket, ulaşım, koordinasyon, danışma ve yönlendirme amacıyla Mobil Hizmet birimini deprem bölgesine yönlendirip, 444 1 999 numaralı özel ihbar hattını devreye soktu. Axa Holding Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Ererdi de, deprem'in yarattığı hasarı yerinde görmek, acente ve sigortalılarının



bizzat yanında olabilmek için Van ve Erciş'e ziyarette bulundu. "Sigortacılığın önemi maalesef böyle günlerde anlaşılıyor. Bu büyük felakette bir sigorta şirketi olarak üzerimize düşen görevi layıkıyla yerine getireceğiz" diye konuşan Ererdi, depremde sigortalıların hasar gören araçlarını çekicilerle en yakın servislere götürdüğünü ve tamir işlemlerinin yapıldığını bildirdi.

Allianz, bir okula sahip çıkıyor
Allianz, Van'a uzun soluklu bir sosyal sorumluluk projesiyle destek oluyor. Allianz Türkiye CEO'su Alexander Ankel ve beraberindeki ekip, sigortalılarını ve acentelerini ziyaret ettikten sonra Van'daki kamu kurumlarından yetkililerle bir araya geldi. Van'daki bir okula sahip çıkmayı planlayan Allianz, okulun ihtiyaçları doğrultusunda onarımı, gerekirse yeniden yapımını üstlenecek. Ayrıca okul malzemelerini temin edecek, gelecek dönemlerde de tüm ihtiyaçlarını karşılayacak. Destekle ilgili Ankel, "Tıpkı bir çocuğu evlat edinir gibi, biz de tespit edilecek olan bu okula kol kanat gereceğiz ve uzun vadede desteğimizi ve yardımlarımızı sürdüreceğiz" değerlendirmesini yaptı.

HDI Sigorta kampanya düzenledi
HDI Sigorta ise Van'daki felaketle ilgili olarak bir yardım kampanyası düzenledi. Şirket çalışanları ve acenteleri, Kızılay'a toplu para yardımının yanı sıra yaşamsal ihtiyaç desteği de sağlamak üzere güçlerini birleştirdi. 26 Ekim-3 Kasım tarihleri arasında düzenlenen kampanyada, Van'daki acil ihtiyaç listesine göre toplanan yardım malzemeleri HDI çalışanları tarafından bizzat Van'a götürüldü.

Ayhan: "Sigortanın zorunlu olması şart"
Depremin ardından bir açıklama yapan Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan ise sigortanın öneminin doğal afetlerde anlaşıldığını söyledi. Deprem sigortalılık oranının yüzde 27 seviyelerinde olduğunu belirten Ayhan, "Deprem sigortasını zorunlu tutacak bir mekanizmanın acilen oluşturulması gerekiyor" dedi. Sigortacılık sisteminin yaşanan felaketlerin olumsuz etkilerini telafi etmek üzere var olduğunu söyleyen Ayhan, sigorta şirketlerinin bu büyüklükte felaketlerin kötü sonuçlarını kolaylıkla telafi edebilecek durumda olduğunu ancak sigorta bilincinin yeterli olmadığına dikkat çekti.

Seçkin bir yaşam için
size özel ödeme seçenekleri,

VAKIFBANK SARI PANJUR'DA!



20 şirketin ürünleri Sigorta Dükkanım'da

Sigorta sektöründeki yenilikçi uygulamalardan sigortadukkanım.com, 3.7 milyon TL sermayeli yatırımla hayata geçti. "Sigorta Dükkanım Sigorta ve Reasürans Brokerlik" unvanıyla Nisan 2011'de kurulan şirket, deneyimli

kurucu ekibiyle birlikte ekim ayından itibaren internet üzerinden hizmet vermeye başladı. Sigortadukkanım.com, sektörün önde gelen 20 sigorta şirketinin kasko, trafik, DASK konut sigortası gibi bireysel

sigortacılık ürünlerini, internet, online chat, 7/24 çağrı merkezi gibi mobil dünyanın imkanlarını kullanarak müşterilere çoktan seçmeli bir sigorta yaklaşımı sunuyor. Teklifleri içerik ve fiyat olarak karşılaştırabilme imkanı sunan sitede, müşteriler istedikleri anda poliçelerini online olarak düzenleyebiliyor. Sigortadukkanım.com'u sigorta sektörünün çağdaş bir vitrini olarak tanımlayan Sigorta Dükkanım Genel Müdürü Eruğrul Bul, Sigorta Dükkanım sayesinde 3 yılda 100 bin poliçe satmayı hedeflediklerini söylüyor.



Eruğrul Bul, Ayca Bul, Mete Eripek

ERGO acenteleri St. Petersburg'da



ERGO, 13-16 Ekim tarihleri arasında düzenlediği 2011 yılı acenteler toplantısında 242 acentesiyle bir araya geldi. Rusya'nın St. Petersburg şehrinde yapılan toplantı, ERGO Türkiye CEO'su Akın Kozanoğlu'nun açılış konuşmasıyla başladı. Kozanoğlu, şirketin durumunu şöyle özetledi:

"Geçen iki yılda şirketimizin finansal yapısını örnek seviyelere taşıdık. Yine bu sürede markamızı yeniledik ve marka yatırımımızın meyvelerini almaya başladık. Artık Türkiye'de 100 kişiden 81'i ERGO'yu tanıyor. Bunlara ek olarak fiyatlama sistemimizi değiştirip iyileştirdik. Yeni kasko tarifesini oluşturduk. Kurumsal altyapılarımızı güçlendirdik, insan kaynakları, iş süreçleri gibi konularda önemli bir değişim ve gelişim yaşadık."

Kozanoğlu sektöre yönelik olarak şu değerlendirmeyi yaptı: "Yıllardır rekabet sebebiyle şikayet edilen karlılıkta nihayet iyileşme başladı. Sektör yüzde 20'lere varan oranlarda büyüme gösterdi. Ancak bu halen sigortalılık oranına yansımış değil. Kişi başına düşen gelir 20 bin dolarlara geldiğinde sigortalılık oranı da artacaktır."

Liberty'nin üst düzey yöneticileri İstanbul'da



Toplantı için İstanbul'a gelen Liberty Mutual üst düzey yöneticileri, şehir ve boğaz turuyla kentin tarihi ve kültürel yapısını tanıma fırsatı buldular...

Türkiye operasyonunun da bağlı olduğu Liberty International, "Avrupa Bölgesi 2012 Plan ve Bütçe Toplantısı"nı İstanbul'da gerçekleştirdi. ABD, İspanya, Polonya, Portekiz, İrlanda ve Türkiye operasyonlarının 35 üst düzey yöneticisinin katıldığı toplantıda yöneticiler, 2012

yılına ait stratejik planlarını paylaştılar. Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin, son dönemde Çin, Hindistan, İrlanda gibi yüksek potansiyele sahip ülkelerdeki satın alma ve birleşmelerle gündeme gelen ve Liberty Mutual Grubu'nun 2012 ve sonrasın-

daki büyüme planlarının odağında yer alan Liberty International'ın Avrupa bölgesine bağlı ülkelerinin 2012 yılı planlarını paylaştığı toplantının İstanbul'da yapılmasının bir tesadüf olmadığını vurguladı. Bunu grubun Liberty Sigorta ve Türkiye'ye inancının bir yansıması olarak gören Yergin, sözlerini şöyle sürdürdü: "Grubumuzun Türkiye'den beklentileri çok yüksek. Bu yüzden bu vizyona uygun bir şekilde hareket ediyoruz. 2012 yılına tüm altyapı hazırlıklarımız tamamlanmış olarak güçlü bir şekilde gireceğiz."

Müşteri memnuniyetinin sırrı satış sonrası hizmettir!

ASSIST LINE, geniş ürün yelpazesi ile müşterilerinizin memnuniyeti için çalışır.

- Yol Yardım ✓
- Ev ve İşyeri Yardım ✓
- Konut Hasar Onarım ✓
- İşyeri Hasar Onarım ✓
- Seyahat Yardım ✓
- Sağlık Yardım ✓
- Evcil Hayvan Yardım ✓
- PC Yardım ✓
- Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri ✓
- Hasar Yönetimi ✓
- Call - Center Hizmetleri ✓
- Butik Hizmetler ✓



ASSIST LINE,
Türkiye genelinde
4500 hizmet
birimi ile
çalışmaktadır.

Cumhuriyet Caddesi 47/1 Çınar Apt. K: 2
ELMADAĞ / İSTANBUL
Tel: 0 212 334 20 00 Faks: 0 212 334 20 01
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

Türkiye'de hizmet vererek ISO 9001 kalite belgesi almaya hak kazanan ilk asistans şirketi.

Güneş Sigorta'da bir terfi, bir transfer

Yaklaşık 1,5 yıldır Güneş Sigorta'nın Pazarlama ve Satış Yönetimi Grup Müdürü olarak çalışan Deniz Kanijali, pazarlama ve satış yönetimi genel müdür yardımcılığına terfi etti. Bundan böyle acenteler satış, kurumsal satışlar, finansal kurumlar, pazarlama ve bölge müdürlükleri ile müşteri ilişkileri yönetimi, tarım sigortaları ve sağlık sigortaları müdürlükleri Kanijali'nin sorumluluğunda olacak. İş hayatına Citibank'ta başlayan Kanijali, sigorta sektöründe 19 yıllık tecrübeye sahip. Ege Sigorta, Axa Oyak

Sigorta, İsviçre Sigorta ve Finans Sigorta'da çalıştıktan sonra 2008 yılında Güneş Sigorta'ya katılan Kanijali, Mayıs 2010'dan bu yana Pazarlama ve Satış Yönetimi Grup Müdürü olarak görev



Deniz Kanijali

yapıyordu. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstriyel İlişkiler Bölümü mezunu Deniz Kanijali, evli ve iki çocuk annesi. Güneş Sigorta Reklam ve Halkla

İlişkiler Müdürlüğü'ne ise iletişim alanında 14 yıllık tecrübeye sahip Arzu Tan atandı. Tan, Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Taner Senseven'e bağlı çalışacak ve kurumun tüm iletişim faaliyetlerinden sorumlu olacak. Hacettepe Üniversitesi Turizm ve Otelcilik Bölümü mezunu Arzu Tan, Londra Cavendish College'de halkla ilişkiler ve reklam eğitimi aldı. Allianz Sigorta'da marka ve iletişim müdürü, Grup 7 İletişim'de ise farklı sektörlerden çok sayıda projede direktör olarak çalıştı.



Arzu Tan

Groupama'ya yeni teknoloji direktörü

Groupama Bilgi Sistemlerinden Sorumlu Direktörlüğü'ne Taşkın Kayıkçıoğlu atandı. 2010 yılından bu yana Aviva Sigorta'da IT grup müdürlüğünü yürüten Kayıkçıoğlu, 2006-2010 yılları arasında HP Teknoloji Çözümleri'nde müşteri hizmetleri müdürü ve çözüm mimarı, 2001-2005 arasında ise Aviva Hayat ve Emeklilik'te IT operasyon departman müdürü olarak görev yapmıştı. İş ve yazılım geliştirme sorumlusu olarak da çeşitli şirketlerde çalışan Kayıkçıoğlu, iyi derecede İngilizce biliyor.



HDI'nin yeni aktüerya müdürü: Canan Ağdağ

HDI Sigorta Aktüerya Müdürlüğü görevine 1 Kasım 2011 itibarıyla Canan Ağdağ getirildi. Mimar Sinan Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi İstatistik Bölümü mezunu olan Ağdağ'ın sigorta sektöründe Halk Reasürans, Nippon Sigorta ve Ege Baltica Sigorta gibi şirketlerde iş deneyimi bulunuyor. Son olarak Axa Sigorta'da Risk Yönetimi ve Hayat Dışı Aktüerya Departmanında müdür yardımcısı olarak görev yapan Ağdağ, iyi derecede İngilizce biliyor. Canan Ağdağ, evli ve bir çocuk annesi.



SİGORTA ŞİRKETİNİ YANILTARAK HAKSIZ TAZMİNAT ALMAK

SUÇTUR!

“Yanlış Sigorta Uygulamalarının Tespiti, Bildirimi, Kaydı ve Bu Uygulamalarla Mücadele Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik”
Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanarak yayımlanmış ve 1 Haziran 2011 itibarıyla yürürlüğe girmiştir.
Yasal unsurların oluşması halinde sigorta suistimalleri; Türk Ceza Kanunu’nun “Nitelikli Dolandırıcılık” başlıklı
158’inci maddesi “k” fıkrası kapsamında suç olarak değerlendirilmekte ve bu madde kapsamına giren eylemler,
iki yıldan yedi yıla kadar hapis ve beş bin güne kadar adli para cezası ile cezalandırılmaktadır.



Anadolu Sigorta'dan CEO sorumluluk sigortası

Anadolu Sigorta yeni ürünü yönetici sorumluluk sigortasını müşterilerine sundu. Büyük risklerin altına imza atan yönetim kurulu üyeleri ve CEO'ların şahsi sorumlulukları ile ilgili sigorta taleplerinin arttığını belirten Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su, şirket yöneticilerinin üstlendiği sorumlulukların yurt dışında çoğu kez dava konusu olabildiğine işaret etti. Türkiye'de ise bu konunun yeni

yeni gündeme gelmekte olduğunu söyleyen Su: "Her geçen gün değişen ve gelişen yasal düzenlemeler ve şirketlerin performansına dair yükselen beklentiler, üst düzey yöneticilerin ve CEO'ların sorumluluğunu aynı oranda artırıyor" diye konuştu. Poliçe, görevlerini ifa sırasında kanunen belirlenmiş herhangi bir özen veya sadakat borcunun yerine getirilmemesi, yanlış bilgilendirme, yanıltıcı beyan



gibi kusurlarından dolayı oluşan işletme zararlarından ötürü yönetim kurulu üyeleri ve yöneticilere yöneltilen tazminat taleplerine karşı kişisel koruma içeriyor. Poliçe ayrıca hukuki masraflar ve hukuki sürecin sonundaki tazminatı da teminat altına alıyor.

Ray Sigorta strateji tazeledi

Ray Sigorta "BİZ-Bizim İdealimiz Zirve" konseptli acenteler toplantısını 6-9 Ekim'de Antalya'da yaptı. 420 acentenin katıldığı toplantıda konuşan Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, yılın ilk yarısında 663 bin lira bilanço karı elde ettiklerini,



yıl sonuna kadar 100 milyon lira prim hedeflediklerini belirtti. Portföy yapısında gerçekleştirilen değişimin karlılıkta etkili olduğunu dile getiren Şişmanoğlu, acenteleri de portföylerini değiştirmeye çağırdı: "Şirket olarak amacımız daha verimli ve karlı acente yapıları oluşturmak. Bunun için acentelerin bireysel sigortalar ve KOBİ ağırlıklı bir üretim gerçekleştirmesi gerekiyor. Ayrıca kaza ve diğer branşların da portföyde dengeli olması, müşterilerin iyi analiz edilerek seçilmesi ve hasar maliyeti kontrolü hem acentelerimizi hem de şirketimizi daha verimli ve karlı hale getirecektir."

Halk Sigorta Antalya'da kamp yaptı



Halk Sigorta ile Halk Emeklilik ve Hayat'ın ortaklaşa düzenlediği "Banka Sigortacılığı Koordinasyon Toplantısı" 14-16 Ekim 2011 tarihleri arasında Antalya Belek'teki Limak Atlantis de Luxe Resort Hotel'de gerçekleşti. Toplantıya Halk Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Halkbank Bilgi Sistemleri ve

Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erol Göncü, Halkbank Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İsmail Hakkı İmamoğlu, Halk Emeklilik ve Hayat Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Halkbank Finansal Yönetim ve Planlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Savaş,

Halk Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Halkbank Finansal Muhasebe ve Raporlama Daire Başkanı Yusuf Duran Ocak, Halk Sigorta Genel Müdürü Veli Bal, Halk Emeklilik Genel Müdür Vekili Fatih Küçükcan ve her iki şirketin genel müdür yardımcıları ve birim yöneticileri katılarak görüş alışverişinde bulundular.

KONUT POLİÇENİZ EVİNİZİ KORUYOR...

YA SİZİ!

Işık Sigorta
Konut Poliçeleri
Şimdi
İşsizlik Teminatlı.





İş dışında değer yaratmak şart

Son yıllarda kurumsal sosyal sorumluluk projeleri şirketler açısından her geçen gün daha fazla önem kazanıyor. Şirketlerin itibar yönetimi, yüksek marka değeri ve sadık müşteri yaratmak için uyguladığı bir politika haline geldi. Son dönemlerde bu tür faaliyetleri ile dikkat çeken HDI Sigorta Genel Müdürü Orhan Arıkçı ile şirketlerin sosyal sorumluluk projelerini konuştuk. Bilindiği gibi Arıkçı, uzun yıllar Avrupa'da kaldığı için hem yurtdışını hem de iç pazarı iyi bilen yöneticilerden. Söyleşinin geniş hali önümüzdeki ay yayınlanacak. Ancak önümüzdeki ayı beklemeden Arıkçı'nın HDI'deki yeni yaklaşımını sizlerle paylaşalım istedim.

İyi bir işveren olmanın, yani elemanların çalışırken keyif aldığı bir şirket olmanın eskiye oranla daha önemli hale geldiğini söyleyen Arıkçı, "Bir şirket faaliyet alanları dışında bir proje ile anılıyorsa bunun artı değeri çok fazla. Örneğin bir sigorta şirketi, sokak hayvanlarına karşı özel bir



Orhan Arıkçı, HDI Genel Müdürü

proje yürütüyorsa, bu sigortacılık dışında ki bir iştir. Doğal olarak da tüketicilerin beğenisini de artırana bir faaliyet" diyor. Sigorta sektöründe iyi şirket olmanın hasar dönemlerinde ortaya çıktığını söyleyen Arıkçı, "Yıllardır bizim müşteri-miz olan ama hiç hasarı olmayan müşteriler bizi nasıl anlayacak. Onlara da

yarattığımız farklı değerlerle kendimizi anlatacağız" diyor. Bu yaklaşım bile Arıkçı ile söyleşi yapmaya yetti. Biz de sektördeki bu yeni yaklaşımı sizlerle paylaşalım istedik. Peki, HDI Sigorta farklı değer yaratmak için neler yapıyor. Onu da önümüzdeki ay yayınlanacak söyleşide anlatacağız.

Maaş düzenlemesi sigortacıları da etkiledi

Geçen ay hükümet 666 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile torba yasa içerisinde bir düzenleme yaptı. Düzenleme tamamen kamuda çalışanların maaşlarıyla ilgili. Düzenlemenin amacı "eşit işe eşit ücret" ödenmesi. Bu kanun Hazine'nin sigorta sektörü ile ilgili bölümlerinde görev alan Hazine elemanlarını da etkiledi. Bu düzenleme ile Sigorta Denetleme elemanlarının maaşları da düştü. Düşüş sadece denetleme elemanları ile sınırlı kalmadı. Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Arif Cesur ile Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç'in de maaşları düştü. Edindiğimiz bilgilere göre denetleme elemanları artık 500 lira daha az maaş alacak. Genç ile Cesur'un ise maaşlarının en az 2 bin lira azaldığı söyleniyor. Çünkü

bu iki isim artık Hazine tarafından birkaç şirkete yönetim kurulu üyesi olarak atansa da sadece bir yerden maaş alabilecek. Yani hükümetin bir gecede yaptığı değişiklik-le Hazine'nin sigortacılık sektörü ile ilgili birimlerinde çalışanlarının maaşları tırpanlandı. Bu düzenlemeden kaç kişinin mağdur olduğunu bilmiyoruz fakat sigorta sektörüne etkilerini paylaşım istedik. Eski maaşlarına güvenerek borçlanan, kredi alan, yatırım yapan Hazine çalışanları mağdur olduklarını dile getiriyorlar.

Peki, yeni düzenleme ne diyor?

Aynen şöyle: "5018 sayılı Kanuna ekli (III) sayılı Cetvelde sayılan düzenleyici ve denetleyici kurumların kadro ve pozisyonlarına ilk defa veya yeniden atanan kurul

başkanı, kurul üyesi ve başkan yardımcısı ile murakıp ve uzman unvanlı meslek personeline, ilgili mevzuatı uyarınca ödenen her türlü maaş ... ile sosyal hak ve yardımlar kapsamında yapılan bütün ayni ve nakdi ödemelerin bir aylık toplam net tutarı; kurul başkanı için bakanlık müsteşarı, kurul üyesi için bakanlık müsteşar yardımcısı, başkan yardımcısı için bakanlık genel müdürü, murakıp ve uzman unvanlı meslek personeli için Başbakanlık uzmanlarına mevzuatında kadrosuna bağlı olarak mali haklar ile sosyal hak ve yardımlar kapsamında yapılması öngörülen ödemelerin bir aylık toplam net tutarını geçemez ve bunlar, emeklilik hakları bakımından da emsali olarak belirlenen personel ile denk kabul edilir."

Ankara Sigortayı ACE mi alacak?

Sigorta sektörüne yabancıların ilgisi sürüyor. Hala satış aşamasında olan iki sigorta şirketi var. İkisinin de genel müdürlerinin soyadı Koçak... Bunlardan biri Polis Bakım ve Yardım Sandığı'nın sahibi olduğu Ankara Sigorta, diğeri ise Bank Asya'nın iştiraki olan Işık Sigorta. Ankara Sigorta'nın Genel Müdürü Niyazi Koçak, Işık Sigorta'nın Genel Müdürü ise Recep Koçak.

Her iki sigorta şirketinde de yabancı şirketler incelemelerini sürdürüyor. Edindiğimiz bilgilere göre şirket ile ACE Group arasındaki görüşmeler son aşamaya gelmiş. Piyasada konuşulan satış fiyatı 75 ile 100 milyon dolar aralığında... Yurtdışında bir acentenin bile bu fiyata

devredilmeyeceğini söyleyen analistler önümüzdeki dönemde sigorta şirketi kurmak için ruhsat almanın zorlaşacağını, onun için de yabancıların satışa çıkan son şirketleri kaçırmak istemediğini söylüyor-



lar. 2011 yılının ilk altı ayında 72 milyon lira pirim üretimi yapan Ankara Sigorta'nın ilk altı aylık zararı ise 2 milyon 800 bin lira.

Ödenmiş sermayesi 220 milyon lira olan Ankara Sigorta'nın öz sermaye toplamı ise 19 milyon 754 bin lira.. ACE Group'a gelince... ACE European Group Limited, İstanbul'da açılan ofisi ve 14,7 milyon lira ödenmiş sermayesi ile faaliyetlerine başladı. ACE Group dünyanın en büyük yangın ve sorumluluk sigortası ve reasürans şirketlerinden biri... 72 milyar doları aşan aktifi ve 2008 yılında 19 milyar dolar brüt prim geliri bulunuyor. ACE Group 140'dan fazla ülkede müşterileri ve 50'den fazla ülkede global lisanslı ofisi ile hizmet veriyor. ACE Group'un İsviçre'de kurulmuş ana şirketi New York Borsasına kote. Dünya çapında 15 binden fazla personel çalıştırıyor.

ING gitti, BNP Paribas Cardif döndü

Karaköy, Salı pazarı eskiden İstanbul'un bir anlamda finans merkeziydi. Öyle ki Karaköy'deki Bankalar (Bankerler) caddesi finans, özellikle de sigorta şirketlerinin merkeziydi. Çok eskilere gitmeye gerek yok; bizim hatırladığımız dönemlerde Axa, Şeker, TEB, Oyak, Oyak Hayat, Ak, Genel, Genel Yaşam,

Ankara, Generali gibi sigorta şirketlerinin merkezi buradaydı. Bir anlamda sigorta sektörünün nabızı bu bölgede atardı. Ta ki plazalar şirketlerin hayatlarına girene kadar. Sigorta şirketleri büyüdükçe Karaköy'deki bu kendine has binalara sığmamaya başladılar. Hem şirketlerin büyümesi hem de yabancıların

bu şirketleri satın alması buranın cazibe merkezi olmasının önüne geçti. Bir yandan şirketler büyürken bir yandan da şirketlerin sermaye ihtiyaçları için buradaki binaların değerlendirilmesi şart oldu. Binalar değerlendirilmiş, şirketlerin de öz sermaye ihtiyacı artmıştı. Şeker Sigorta'yı satın alarak Türkiye pazarına giren Liberty Sigorta buradaki binasını satarak Ümraniye'de açık ofis olarak tanımlanan bir plazaya taşındı. Daha sonra Generali Sigorta da Generali Han'ı satarak Beşiktaş Plaza'ya taşındı. Bu bölgeden en son giden şirket Maslak'a taşınan ING Emeklilik olmuştu. Şimdi de Genel Sigorta ve Genel Yaşam Sigorta'yı satın

arak Türkiye pazarına giren Mapfre Sigorta'nın Salı Pazarı'ndan taşınmaya hazırlandığı konuşuluyor. Ak Sigorta'nın da bu bölgedeki genel müdürlük binasını satışa çıkardığı ve uygun bir plaza aradığı gelen haberler arasında. Sigorta şirketleri bu bölgeden taşınırken diğer yandan geçen ay bir sigorta şirketi de bu bölgeye taşındı. Üç sigorta şirketini tek çatı altında toplayan BNP Paribas Cardif, Türk Ekonomi Bankası'nın (TEB) eski genel müdürlük binasına taşındı. Tadilat değil adeta yeniden inşa edilen binada her şey değiştirildi. BNP Pribas Cardif CEO'su Cemal Kişmir, tadilatla ilgili olarak "Tahminlerimizin üç katı para harcandı" demekle yetindi. Bize de gelene de gidene de hayırlı olsun demek düşünüyor...



Moral Destek Sigortası'yla kendinizi kanserin "yan etkileri"nden koruyun...

Yapı Kredi Sigorta'nın yeni ürünü Moral Destek, sigortalıya kanser teşhisi konduğu zaman toplu tazminat ödemesi yaparak, zorlu, uzun ve maliyetli tedavi sürecinde kişilerin karşılaştığı iş/gelir kayıplarını telafi etmeyi, sağlık harcamalarına destek olmayı amaçlıyor...



Türkiye'de 396 bin kanser hastası bulunuyor. Hastanelerin istatistiklerine bakıldığında her yıl 150 binden fazla kişi kanser hastalığına yakalanıyor. Önümüzdeki 20 yıl içerisinde kanserli hasta sayısının 1,5 milyonu geçmesi bekleniyor. 2009 yılında 58 binden fazla insanımızın kanser hastalığı nedeniyle yaşamını yitirmesi ise en korkunç tablo. Gelecek 20 yıl içerisinde de 500 bin kişinin bu hastalık nedeniyle yaşamını yitirmesi bekleniyor... Bu verileri moralinizi bozmak ya da sizi karamsarlığa sürüklemek için yazmadık. Derlemek de, yazmak da insan olarak

hepimizin moralini bozuyor. Ancak bunlar sağlık örgütleri tarafından açıklanan ve bizi ilgilendiren gerçekler... Malum, kanser hastalıklarının tedavi süreçleri uzun ve maliyetli... Hem bu hastalığa yakalananları, hem de onların iyileşmesi için çaba harcayan yakınlarını olumsuz etkiliyor. Bu anlattıklarımız sizin de içinizi karartıp moralinizi bozduysa, şimdi iyi haberimize geçelim... Sağlık sigortalarının son 5 yıldır aralıksız lideri olan Yapı Kredi Sigorta, bu tablodan yola çıkarak Moral Destek Sigortası'nı pazara sundu. Bu ürünün tasarlamasındaki en önemli etken ise son dönemlerde artan kanser

vakaları... Yapı Kredi Sigorta, sağlık sigortacılığında etkin bir şirket olarak 350 bine yakın müşterisinin sağlığını yakından takip ediyor. Tedavi süreçlerini, bu sürecin hasta ve yakınlarında yarattığı etkileri birebir gözlemliyor. Bilindiği gibi kanser hastalığının tedavi süreci oldukça uzun ve yorucu olabiliyor. Böyle zorlu dönemlerde kişiler hem maddi, hem de manevi açıdan yıpranıyor. Sağlık sigortaları bu hastalığın tedavisini teminat kapsamına alsa da teminat kapsamında olmayan bazı tedaviler ya da tedavi sürecinde karşılaşılan iş/gelir kayıpları söz konusu olabiliyor.

Moral Destek Sigortası tam da bu noktada devreye giriyor. Kanser teşhisi konduğu zaman, polişe başlangıcında belirlenen tutarı hemen toplu şekilde tazminat olarak sigortalıya ödüyor. Böylece kişilerin iş ve özel hayatlarında yaşayabilecekleri maddi olumsuzluklara karşı korunmalarını sağlıyor.

Neleri kapsıyor?

Moral Destek Sigortası'nın diğer benzer sigorta ürünlerinden önemli bir farkı, tüm kanser türlerini kapsaması... Bu noktada kanserin, bazı etkilerle değişime uğramış hücrelerin vücutta kontrolsüz olarak çoğalıp büyümesinin sonucu

oluşan habis hastalıklar grubu olarak tanımlandığını belirtelim. Sigorta başladıktan sonraki ilk 90 gün bekleme süresi olarak kabul ediliyor.

Sigortalıya kanser hastalığı teşhisinin konması ancak bu sürenin tamamlanmasından sonra gerçekleşmiş ise belirlenen tutar tazminat olarak ödeniyor ve bu ödemeye birlikte poliçe de sonlanıyor.

Moral Destek Sigortası'nı Türkiye sınırları içinde ikamet eden ve 0-50 yaş arasında olan bireyler alabiliyor. 0-17 yaş arasındaki çocuklar anne veya babadan birinin sigortalı olması durumunda poliçeye dahil edilebiliyor. Poliçenin aralıksız yenilenmesi kaydıyla, sigortalının 55 yaşına kadar (55 yaş dahil) poliçesini devam ettirmesi mümkün. Bu üründe, sigortalı adayının sağlık risklerinin

değerlendirilmesi işlemi, satış esnasında direkt satışı gerçekleştiren kişi tarafından yapılıyor. Daha önce kanser tanısı konmamış ve kanser şüphesi nedeniyle herhangi bir tıbbi araştırma geçirmemiş kişiler bu poliçeye hemen sahip olabiliyorlar.

Moral Destek Sigortası tek başına olduğu gibi, tedavi harcamalarını kapsayan sağlık sigortalarını tamamlamak üzere de satın alınabiliyor. Bu anlamda poliçede yer almıyorsa ayakta tedavi giderleri ya da yurtdışı giderleri, hatta teminat kapsamında olmayan alternatif tıp harcamaları için de kullanılabilir. Ayrıca bahsi geçtiği üzere, gelir kaybı söz konusuysa bunu da ikame edebiliyor.

Düşük primli ve adından da anlaşılacağı gibi bir destek sigortası olduğundan, yenileme

Hangi yaşta, ne kadar prim ödemek gerekiyor?

25.000 TL teminat için	
Yaş aralığı	Yıllık prim tutarı
0-17	36 TL
18-35	72 TL
36-40	120 TL
41-45	180 TL
46-50	270 TL
51-55	360 TL
50.000 TL teminat için	
Yaş aralığı	Yıllık prim tutarı
0-17	72 TL
18-35	150 TL
36-40	240 TL
41-45	360 TL
46-50	540 TL
51-55	720 TL

garantisi böyle bir ürünün tanımına uymuyor. Sigortalı 55 yaşına gelinceye kadar poliçenin her yıl standart primlerle yenilemesi yapılıyor. Bu süreçte risk gerçekleşirse tazminat ödeniyor ve sigorta sona eriyor. Kanser tazminatının ödenmesini takiben, ödeme yapılan sigortalı için teminat sona eriyor ve poliçe yenilenmiyor. Ancak poliçe kapsamında başka kişiler de varsa o zaman onların teminatları devam ediyor. Dolayısıyla sağlık sigortalarından farklı olarak tedavinin başlamasından bağımsız olarak tanı konduğunda tazminat tutarı ödendiğinden, sonraki yenilemelerin yapılması söz konusu olmuyor. Ürünün ana amacı, sigortalıların sağlık poliçelerinden karşılanan sağlık harcamalarına ek, tamamlayıcı olarak günlük hayat kalitesinden ödün vermeden bu süreci atlatmaları için destek



sağlamak. Ancak sağlık poliçesi almayı tercih etmeyenler için, sigortalının tedavi için seçtiği sağlık kurumuna, kanserin türüne/derecesine göre tedavi masrafları değişkenlik gösterebiliyor. Yine de tazminat tutarının tedaviye önemli bir destek sağlayacağı söylenebilir. Daha da önemlisi SGK için de tamamlayıcı olabilen bir ürün.

Prim düşük, teminat büyük Moral Destek Sigortası'nda iki alternatif teminat grubundan birini seçmek mümkün... 25 bin veya 50 bin TL olan bu teminatların prim tutarı yaş grupları bazında belirleniyor. Örneğin, 35 yaşındaki bir kişinin 25 bin TL'lik teminat için ödemesi gereken yıllık prim 72 TL... 50 bin TL'lik teminat tutarında prim 150 TL'ye çıkıyor. İsteyenler bu primleri 6 taksitle de ödeyebiliyor.

"Hedefimiz 3 yılda 90 bin poliçeye ulaşmak"

Ayşe Türkölmez
Yapı Kredi Sigorta Grup Başkanı



Sigortacılığın genel mantığı, havuz içinde toplanan primlerin ihtiyaç durumundaki sigortalılara tazminat olarak ödenmesidir. Sağlık sigortacılığında pazar lideri olarak geniş bir müşteri portföyüne sahip olmamızın getirdiği gücü kullanıp müşterilerimiz için en uygun ürünü geliştirmeye çalıştık. Moral Destek Sigortası oluşturulurken tüm gerekli fizibilite çalışmaları yapıldı ve en kötü senaryolar tasarlandı. Yapı Kredi Sigorta olarak 2012

sonu itibarıyla 20 bin kişinin bu ürüne sahip olmasını hedefliyoruz. 3 yılın sonundaki beklentimiz ise 90 bin Moral Destek Sigortası poliçesine ulaşmak. Poliçeyle birlikte tüm sigortalılara, adlarına düzenlenmiş bir sigortalı kartı veriyoruz. Bu kartla sigortalılara, hizmet ağımızdaki anlaşmalı kurumlara bu ürün kapsamında Yapı Kredi Sigorta'ya uygulanan özel fiyatlardan yararlanma olanağı da sağlıyoruz.



Cigna'dan 3.8 milyar dolarlık satın alma

Sağlık sigortası devi Cigna Corp, ABD'de aynı alanda faaliyet gösteren HealthSpring Inc için 3.8 milyar dolar ödemeye hazırlanıyor. Daha fazla yaşlının ABD hükümetinin sunduğu sağlık sigortası programına dahil olmasıyla Cigna, sağlık sigortası satışında bir sıçrama yapmak istiyor. Nitekim özellikle savaş sonrası nüfusun emeklilik çağına ulaşması-nın Medicare Advantage (Sağlık Sigortası Avantaj) planlarını şişirmesi bekleniyor. ABD hükümeti tarafından yönetilen bir sosyal sigorta programı olan Medicare, 65 yaş üstü yaşlılara ve 65 yaş altı özürlihlere standart bir sağlık sigortası koruması sağlıyor. Üç farklı plan sunan Medicare programındaki "Original" planları sağlık harcamalarının yüzde 80'ini karşılıyor. Kalan yüzde 20 de ya cepten ya da ek bir özel sağlık sigortasıyla karşılanabiliyor. Medicare Advantage planları ise ek bir sigorta yerine 1997'den itibaren Original Medicare planlarının yerini alıyor. "Part C" olarak bilinen Medicare Advantage planına göre, hükümetin sağlık sigortası planlarına katılmaya hak kazananlar sigortalarını özel sigorta şirketleri üzerinden yaptırabiliyor ve

Medicare'in karşılamadığı harcamalar için kendileri sigorta şirketine belirli bir aylık prim ödeyerek ek koruma alabiliyorlar. Mevcut Medicare sigortaları içinde Medicare Advantage poliçeleri yüzde 25'lik kesimi oluşturuyor. Yüzde 75'lik kesim ise hükümet tarafından yönetilen standart planlardan oluşuyor. Sağlık sigortası yararlanıcıları, özel sağlık sigortası planları aracılığıyla hakları olan hizmetleri almayı seçebiliyorlar. Özel sigorta şirketlerinin elindeki bu yüzde 25'lik payın beş yıl içinde yüzde 50'lere ulaşması bekleniyor. Sağlık sigortası sözleşmesine sahip şirketler ödemeleri hükümetten alıyorlar. Ancak planlarını doğrudan yaşlılara pazarlıyorlar. Bu piyasanın en büyük iki ismi UnitedHealth Group Inc ve Humana Inc, sırasıyla 2.2 milyon ve 1.6 milyon sigortalıya sahip. Cigna'nın 46 bin Medicare Advantage üyesi var. 11 eyalette ve Columbia bölgesinde 340 bin Medicare Advantage üyesi bulunan HealthSpring, piyasadaki altıncı büyük şirket olarak görülüyor. Medicare Advantage üyelerinin yaşlı oldukları için çalışanlara göre daha fazla sağlık harcaması yaptığı ve genç insanlara



göre daha fazla prim ödediği biliniyor. Nitekim HealthSpring sigortalılarının kişi başına düşen ortalama primleri 3.200 dolarken, sektör ortalaması 869 dolar... Türkiye gibi daha ziyade uluslararası alanda ve ABD'de kurumsal sigortalılarla büyüme odaklanan Cigna'nın bu kararı, grubun 2 yıllık CEO'su David Cordani için büyük bir adım olarak yorumlanıyor. HealthSpring'in CEO'su Herb Fritch, Cigna'nın sağlık sigortası genişlemesini yönetecek. Reuters'in verdiği habere göre, anlaşmanın 2012'nin ilk yarısında tamamlanması bekleniyor.

Axa, Britanya pazarında büyüdü

Axa'nın 2011 yılı ilk 9 aylık bilanço verileri açıklandı. Buna göre şirket, gayrimenkul ve kaza prim gelirlerini 2010 yılının aynı dönemine göre yüzde 1 artışla 2.79 milyar euro'dan 2.82 milyar euro'ya yükseltti. Tüm grup bazında gelirlerse yüzde 3 artışla 21.09 milyar euro'ya ulaştı. Toplam gelirlerin yüzde 60'ını oluşturan bireysel ürünlerdeki artış yüzde 4, kurumsal ürünlerdeki ise yüzde 2 oldu. Grubun toplam gelirleri yüzde 2 artışla 66 milyar euro'ya ulaştı. En yüksek artış, yüzde 4'le bireysel araç sigortalarında gerçekleşti.

Tüm branşlarda seçici olmayı sürdürecekl-rini açıklayan Axa Genel Müdür Yardımcısı Denis Duverne, önümüzde-ki döneme yönelik beklentileri de "Stratejik önceliklerimizi uygulamaya ve güçlü bilançomuzdan yararlanarak mevcut pazar koşullarından daha fazla yararlanmaya devam edeceğiz" sözleriyle değerlendirdi.



S&P, Mapfre'nin notunu düşürdü

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard&Poor's, 17 Ekim'de Mapfre Group ve bağlı ortaklıklarının kredi notlarını düşürdüğünü açıkladı. S&P, İspanya merkezli Mapfre Group'un holding şirketi Mapfre S.A'nın kredi notlarını 'A+'dan 'A'ya; Mapfre Global Risks, Compania Internacional de Seguros y Reaseguros S.A. ve Mapfre Re Compania de Reaseguros S.A.'nın uzun vadeli notlarını 'AA'dan 'AA-'ye çekti. Derecelendirme kuruluşu, şirketlerin kredi notu görünümünü de 'negatif' olarak revize etti.

Olympus skandalı dalga dalga büyüyor

Dünya ekonomi basını Japon elektronik şirketi Olympus'taki skandala odaklandı. Sadece şirketi değil tüm Japon ekonomisini ve yönetimini etkileyecek kadar büyüyen skandal en son 9 Kasım'da şirketin en büyük hissedarının yönetim kurulunun toptan istifaya çağırması ile sonuçlanmıştı. Eski CEO Michael Woodford işten çıkarılmıştı. Eski Yönetim Kurulu Başkanı Tsuyoshi Kikukawa zaten istifa etti. 26 Ekim günü şirketten yapılan açıklamada, Kikukawa'nın istifasının Olympus'un piyasa değerini 2 haftada yarıya indiren medya haberlerinden etkilenen müşteriler, hissedarlar ve yatırımcıların sorumluluğunu almak için yapıldığı açıklandı.



İstifa eden Olympus YK Başkanı
Tsuyoshi Kikukawa

Ne olmuştu?

Peki, Olympus'ta neler oldu. Olympus skandalı, 2008 yılında Britanya merkezli tıbbi ekipman üreticisi Gyrus Group'un satın alımı sırasında finansal danışmanlara 687 milyon dolar ödediği ortaya çıkınca patladı. Normalde satış rakamının yüzde 1-2'si olması gereken bu ödeme Olympus'un 2008'de Gyrus Group'a ödediği 2 milyar doların neredeyse 3'te biriydi. Öte yandan şirketin açıklaması, ödemenin 390 milyon dolar olduğunu ileri süren Yönetim Kurulu Başkanı Tsuyoshi Kikukawa'nın açıklaması ile çelişiyordu. Nitekim bu skandal şirketin eski CEO'su Michael Woodford'a patladı. Aslında İngiliz Woodford'un Japon kültürüne ve şirketin yönetim tarzına uyum sağlayamadığı için işten çıkarıldığı ileri sürülmüştü. Woodford ise yaptığı açıklamalarda işten çıkarılmasının sebebinin finansal danışmanlara yapılan ödemeler ve Japon'daki bazı şüpheli satın almalarla ilgili soruşturma talebinden kaynaklandığını açıkladı. Bu açıklamalar skandalın yönünü

birden değiştirdi. Nitekim Woodford, Pricewaterhouse Coopers'dan bir heyeti bağımsız denetim yapması için yetkilendirmişti ve raporu yönetim kurulu üyelerine sundu. İşten çıkarılmasından bir gün önce ise yönetim kurulu üyelerine istifaya çağırılmıştı. Her ne kadar Woodford'un işten çıkarılmasının bu çağrı ile alakası olmadığı ileri sürülse de kurul ne danışmanların kimliğini ne de niye bu kadar çok para ödediğini açıkladı.

Skaldalda 3. perde

Brezilya dizilerini aratmayacak Olympus skandalında yeni perde Yönetim Kurulu Başkanı Tsuyoshi Kikukawa'nın istifası ve yerine geçen Shuichi Takayama'nın 27 Ekim'deki açıklamasıyla açıldı. Gariptir ki Takayama da ödenen meblağın abartılı olmadığını ve ortada bir yanlış olmadığını ileri sürdü. Bu arada Woodford Financial Times'a yaptığı açıklamada konuyu Britanya Büyük Yolsuzluk Ofisi'ne (U.K. Serious Fraud Office) taşıdığını açıkladı.

Ancak şirket de bağımsız bir komitenin denetimine başvurdu. Soruşturma sonucunun yaklaşık bir ay sürmesi bekleniyor. 2 Kasım'da Reuters'e bir açıklama yapan Woodford ise soruşturma için Japonya'ya gitmesinin güvenli olmadığını, ayrıca bazı delillerin şirket tarafından karartılabileceği yönündeki endişelerini dile getirdi. Tokyo Borsası başkanı da Olympus'u krizi iyi yönetemediği için eleştirdi ve bağımsız bir denetim olmazsa şirket hissedarlarının yasal önem almasının söz konusu olacağını işaret etti. Hikayenin sigorta tarafına gelince... Japonya'nın en büyük özel sigorta şirketi Nippon Life aynı zamanda Olympus'un en büyük hissedarı ve bu skandalın bağımsız denetimciler tarafından aydınlatılmasını istiyor. Şayet hissedarlar tatmin olmazsa Olympus yönetimine dava açacak şirketlerden biri de Nippon Life olacak. Bir yandan Japon şirketlerinde kurumsal yönetim sorunlarını gündeme getiren bu skandalın hem ekonomiyi hem de siyasi ortamı daha da ısıtması bekleniyor.

Aviva'da değişim zorlu olacak

Birleşik Krallık (Britanya) ve İrlanda basını, Aviva'nın yeni entegrasyon ve işten çıkarma planını konuşuyor. Aviva, Birleşik Krallık ve İrlanda'yı kapsayan tek bir bölge oluşturma planını Ekim ayında hayata geçirmeye başladı. Bu dönüşümü yönetmek için de Birleşik Krallık'taki operasyonlardan sorumlu yöneticisi Seán Egan'ı atadı. Diğer yandan şirket bu dönüşüm projesi çerçevesinde, 19 Ekim'de yaklaşık 1.000 kişiyi işten çıkaracağını açıkladı.

Aviva İrlanda'nın 1.770 çalışanından 770'i ve Avrupa çapında 180 Aviva çalışanı bu dönüşüme bağlı olarak işten çıkarılacak. Çalışanlarını Dublin, Cork ve Galway'e davet eden Aviva, önümüzdeki mart ayından itibaren 2 yıl içinde işten çıkarmaların tamamlanacağını açıkladı. Bu açıklamaları "oldukça endişe verici" olarak değerlendiren UNITE sendikasının bölge temsilcisi Brian Gallagher, şirket kar ettiği halde işten çıkarma kararının

anlaşılmaz olduğunu söyledi. Aviva işyeri temsilcileri ve UNITE sendikası temsilcileri 25 Ekim'de Dublin'de görüştüler ancak olumlu bir sonuç çıkmadı. Şimdi çalışanlar ve sendika yasal haklarını mahkemeye taşımaya hazırlanıyorlar. UNITE sendikası, işten çıkarılmaları engellemek için "Save Aviva Ireland Jobs" adı altında

online bir imza kampanyası başlattı. Facebook'tan da duyurulan kampanyayla işten çıkarmalar engellenmeye çalışıyor. Öyle görünüyor ki Aviva'nın yeni entegrasyon planı biraz sancılı olacak.



Çinli sigortacılar sermaye güçlendirme arayışında

Çin Sigorta Düzenleme Komisyonu (CIRC), ekim ayının son haftasında, ödeme güçleri gittikçe kötüleşen polise ödemeleri konusunda yerli sigortacıları uyardı. Diğer yandan komisyonun sigorta şirketlerine sermaye tabanını tamamlamada ve fon yaratmada yardım edeceği açıklandı. CIRC Başkan Yardımcısı Chen Wenhui'nin 25 Ekim'de China Securities Journal'a yaptığı açıklamaya göre, sigorta şirketlerinin sermayesini güçlendirmek amacıyla bankalararası bono piyasası için

finansal entrümanların likiditelerini artırma, dönüştürülebilir bonoların kullanımı ve gelişen offshore piyasalar dahil olmak üzere çeşitli alternatifler üzerinde çalışılıyor.

Wenhui, CIRC'in yeni büyüme kanalları geliştirmek için geleneksel hayat sigortasını rahatlatacağı ve sağlık sigortası düzenlemeleri üzerinde çalışacağını da söyledi. Nitekim eylül ayında Shanghai Securities News, CIRC'nin sigortacılar için Hong Kong'da listelenen türev ürünlere yatırım yapmak gibi yabancı yatırım kanallarını genişletmeyi amaçladığını yazmıştı. Piyasa değeri açısından dünyanın en geniş sigortacısı olan China Life Insurance Co Ltd, geçen ağustos ayında özel sermaye fonu oluşturma izni verilen ilk Çinli sigortacı olmuştu.

Hong Kong borsasının simgesi "su aygırı"



Sigortasız sürücülere takip

Londra'da sigortasız sürücülere karşı takip başlatıldı. BBC'nin haberine göre, Metropolitan Polisi'nin sigortasız araçları hedef aldığı bir günlük operasyonda 500'den fazla araca el kondu, 66 kişi gözaltına alındı. Sigortasız sürücülerin yüzde 80'inin kazalar ve güvenliksiz araç kullanma gibi diğer suçlara da karıştığını söyleyen Metropolitan Police Komiseri Bernard Hogan-Howe, bu operasyonla Londra sokaklarının çok daha güvenli olduğunu ifade etti.

Polisin bundan böyle düzenli olarak operasyonlar yapacağını açıklayan Hogan-Howe, rutin aramaların aynı zamanda başka suçlara karışan sürücüler de tespit etmeye yönelik olduğunu vurguladı. Yaklaşık bin polisin dahil olduğu güney Londra'daki ilk operasyonda, uyuşturucu ve silah satışından aranan şüphelilerin yanı sıra aynı gün çalışıldığı rapor edilen bir kamyon da aramalara takıldı. Aramalar otomatik plaka tanıyan cihazlarla yapılıyor. Britanya'da sigortasız araç kullananlara 6 ceza puanı ve 200 sterlin para cezası veriliyor. Suçun tekrarlanması halinde ceza ehliyetin iptal edilmesine dönüşüyor. Motor Sigortacıları Derneği'ne göre, sigortasız sürücüler yüzünden primler yılda yaklaşık 30 sterlin artıyor. Scotland Yard, geçen yıl Britanya'da 34 bin araçla ilgili işlem yapmış ve sigortasız binlerce kişi hakkında soruşturma açmıştı. Uzmanların tahminlerine göre, yılda yaklaşık 100 bin yasa dışı aracın trafikten çekilmesi gerekiyor.

Sigortada da eşit işe eşit ücret yok

İngiltere merkezli Chartered Management Institute (CMI) tarafından yapılan bir araştırma, sigorta sektöründe kadın ve erkek arasındaki ücret farkının, özellikle de kıdemli yöneticiler arasında devam ettiğini gösteriyor. CMI'nın sigorta şirketleri arasında yaptığı araştırmaya göre, sigorta sektöründeki genç kadın yöneticiler aynı pozisyondaki erkeklere göre biraz daha fazla maaş alıyor. Her ne kadar genç yöneticiler arasında durum böyle görünse de asıl sorun kıdem arttıkça ortaya çıkıyor. CMI verilerine göre, sigorta sektöründeki genç kadın sigorta uzmanları ortalama 23 bin 872 sterlin yıllık ücret alırken, erkek yöneticilerde bu rakam 22 bin 236 sterlin. Bu rakamlar ilk bakışta cinsiyet ayrımcılığının kadınlar lehine geliştiği şeklinde yorumlanabilir. Ancak yönetim kademele-

rinde yukarı doğru çıktıkça durum tersine dönüyor. CMI'nın "2011 yılı Ulusal Yönetici Maaşları" anketi, erkeklerin kıdemli pozisyonlarda kadınlarla göre ortalama 7 bin 182 sterlin daha fazla ücret aldığını gösteriyor. Üstelik 2010 yılına göre kadın yöneticilerin maaşlarının ortalama yüzde 1.9, erkek yöneticilerinkinin ise yüzde 2.5 arttığı anlaşıyor. Cinsiyet ayrımcılığına aşırı duyarlı İngiltere'de bile durum böyleyse, Türkiye sigorta sektörün-



deki kadın yöneticilerin durumunun nasıl olduğunu varın siz tahmin edin.



Fransız sigortacı Groupama'nın başarısızlıklarının faturasını şirketin 11 yıllık CEO'su Jean Azema (üstte) ödedi. Fransız gazetesi Les Echos'un 24 Ekim tarihli haberine göre 58 yaşındaki Azema, şirket

Başarısızlığın faturası Azema'ya

hissedarlarını doğru yöneticinin kendisi olduğuna ikna edemeyince işinden oldu. Groupama'nın son dönemde yaşadığı başarısızlıkların başını, Standard & Poor's'un eylül ayında Groupama'nın uzun vadeli reytinglerini 'BBB+'dan 'BBB'ye düşürmesi çekiyor. S&P, bunu piyasadaki olumsuz gelişmelerin şirketin zaten zayıf olan sermaye yeterliliğine zarar verebileceği şeklinde açıkladı. Bir başka kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings de eylül sonunda benzer bir karar vermişti. Aynı dönemlerde Azema ise Les Echos'a yaptığı açıklamada, Groupama'nın 2015'ten önce halka açılmayacağını ve bu arada maliyetleri

azaltmaya odaklanacağını açıklamıştı... Azema'yı işten çıkarılmaya kadar götüren süreçte, şirketin portföyündeki iki büyük hissedarın zararlarının da etkisi bulunuyor. Nitekim Groupama'nın Fransız bankası Societe Generale'de yüzde 4.2 ve su alanında faaliyet gösteren Veolia Environnement'te yüzde 5.5 hissesi bulunuyor. Groupama'da Azema'nın yerini, eski sigorta ve bankacılık operasyonlarından sorumlu yönetici 48 yaşındaki Thierry Martel dolduracak. Bu arada, yeni yönetimin önceliğinin Solvency II'ye hazırlık ve operasyonel karlılığı geliştirmek olduğu bildirildi.

Munich Re, krize karşı sigortayı destekliyor

Munich Re, Avrupa'yı borç kirizinden kurtarmak için sigortanın kullanılması fikrini destekliyor. Reuters'in 24 Ekim tarihli haberine göre Munich Re yönetim kurulu üyelerinden Ludger Arnoldussen, "Avrupayı borç krizden kurtarma fonu" olarak bilinen EFSF'deki 726 milyar euro'luk fonun borçları sigortalamak için kullanılması önerisini desteklediklerini açıkladı.

"Bu, acil sorunlara dikkat çekmek için iyi bir yöntem" diyen Arnoldussen, kredi

sigortalarından esinlenen ve Allianz tarafından öne sürülen bu fikrin özel yatırımları borçlara yönlendirmeye yardım edebileceğini söyledi. Arnoldussen ayrıca, Munich

sigorta seçeneği enflasyonu tehdit etmediği gibi sorunların çözümü için de zaman kazandıracak.

Munich Re'nin deneyimli yöneticisi, sürdürebilir bir



Re'nin uzun vadede enflasyonu artıracak, EFSF'ye banka lisansı vermek gibi herhangi bir çözüme karşı olduğunu da ifade etti. Arnoldussen'e göre

çözüm için ortak bir mali bütçe yapılması gerektiğini düşünüyor. Borç krizinin Avrupa sigorta sektörü için belirsizlik yarattığına dikkat

çeken Arnoldussen, sektörün artık sermaye korumasına odaklandığını hatırlatarak sözlerini şöyle sürdürdü: "Reasürans şirketleri fiyatları sabitledi. Ancak deprem ve kasırgaların vurduğu bölgelerde fiyatlar artmaya devam ediyor. Bu fiyatlama trendinin 2012 sözleşme yenilemeleri başlarken de devam etmesini bekliyoruz. Biz Munich Re olarak bu yıl Avusturya ve Yeni Zelanda'da fiyatları yüzde 50, ABD ve Latin Amerika'da ise yüzde 10 artırdık. Diğer bölgelerde ise sabit tuttuk."

Genç erkek sürücülere kasko şoku



Genç erkek sürücülerin, normal kasko sigortalarının dört katı daha fazla prim ödediği ortaya çıktı. Britanya'da online kasko satışı yapan confused.com adlı web sitesi

tarafından yapılan araştırma-ya göre 17-20 yaş arası gençler, primlerinde yıllık ortalama yüzde 8 artışla karşılaşılıyorlar. 2011 yılının üçüncü çeyreğinde 17-20 yaş

arası genç bir erkek için ortalama prim 3 bin 878 sterlin olarak hesaplanırken, bu rakam sigortalı yetişkin bir erkek için ortalama 1.000 sterlin. Aynı şekilde, 17-20 yaş arası genç kadınlar için 2 bin 63 sterlin olan yıllık ortalama prim, tüm kadınlar hesaba katıldığında 907 sterline düşüyor.

Young Marmalade sigorta şirketi tarafından yapılan başka bir araştırma ise yüksek kasko primlerinden dolayı gençlerin araç süremediğini, beşte birinin

ise yasaları çiğneyerek sigortasız sürmeyi göze aldığını ortaya çıkardı. Britanya Sigortacılar Birliği'ne (ABI) göre yüksek primlerin sebebi, gençlerin 48 yaşındaki bir sigortalıya göre 3 kat daha fazla yüksek maliyetli kazaya karışması... Diğer yandan, yetişkin sürücüler için kasko primlerinin oldukça düştüğü açıklandı. The AA adlı yol yardımı ve sigorta şirketi tarafından yapılan açıklamaya göre, son birkaç aydır gerileyen kasko sigortası fiyatları 921 sterlinle dip seviyesine düştü. Ancak The AA, primlerin önümüzdeki yıldan itibaren artışı geçebileceği konusunda uyarıyor.

Yönetimde tek kişi olmak

Kararların ‘tek kişi’ tarafından alınması, şirkette karar süreçlerini hızlandırıyor ve kilitlenme yaratmıyor. Bununla birlikte, hata yapma ve daha ağır riskleri üstlenme açısından ciddi riskler taşıyor. **Ertuğrul Bul**



Şirket yönetiminde tek kişi olmayı seviyoruz. Tarihi nedenlerden mi yoksa kültürel etki midir bilmiyorum. Şirkete yön veren tüm kararları tek başımıza almayı seviyoruz. Aslında organizasyonun baştan sona etkileyecek olan bu karar alma şekli aynı zamanda pek çok riski de içeriyor ve kurumsallaşmış organizasyonlar bu tür “tek kişi” yöneticiliğini sevmiyorlar.

Büyük ve kurumsallaşmış şirketlerde karar alma mekanizmasını tek kişi yönteminden çıkarmak için farklı farklı pek çok yöntem uygulanıyor.

Kararlar, oluşturulan komiteler aracılığı ile icracıların yetkileri daraltılarak yönetim kurullarınca, fiziki katılım veya telefon ile paylaşılarak alınıyor. Kararların “tek kişi” tarafından alınması, şirkette karar süreçlerini hızlandırıyor ve kilitlenme yaratmıyor. Bununla birlikte, hata yapma ve daha ağır riskleri üstlenme açısından ciddi riskler taşıyor. Karar ağacı içerisinde tıkanıklık olduğunda organizasyon içerisinde herkes biliyor ki bu kademede karar alınıyor ve dahası çabuk alınıyor. “Karar Almanın” herkesin “almayı sevmediği” bir risk olduğunu göz önüne aldığımızda; bir süre sonra, daha altlarda alınabilecek kararların alınmayıp, “tek kişi” tarafından alınmasının bekleniyor olması doğal bir sonuç olarak ortaya çıkıyor.

Bununla birlikte kararı alan kişinin, konu ile ilgili yeterince bilgisinin olmaması, bilgilendirilmemiş olması veya kararın alınmasının istendiği yönde, yanlış bilgilendirilmesi yanlış kararların alınmasına yol açabileceği gibi, tek kişinin o günkü ruh hali, evdeki huzuru veya huzursuzluğu, kişilere kızgınlığı gibi duygusal unsurların da etkisi ile hata yapma olasılığı artabiliyor.

En kötü karar bazen organizasyonlar için hiç karar alınmamasından iyidir. Hele ki karar almayı seven, hızlı karar alan ve de aldığı kararların ekserisi doğru çıkan kişilerce yönetilen şirketlerin ilerlemesi hızlı olabilir.

Buna karşılık, kararları bir ekip olarak ve paylaşarak almak organizasyon için hız kaybettirebilir... Bazen oturumda baskın olan kişinin kararları etkilemesi riski vardır. Ancak, ekip olarak alınan kararların yükü de, sonuçları da paylaşılr. Kişisel duyguların veya sübjektif görüşlerin karar üzerine etkisi daha az olacaktır. Ekip halinde karar almada farklı duygular, farklı bilgi birikimleri, farklı tecrübeler, farklı bakış açıları devreye gireceği için, karar alıcıların belli bir yöne çekilmesi daha zordur. Hata yapma olasılığı daha düşüktür.

Tek adam şeklinde değil de belirli bir ekip tarafından alınan kararlarla yönetilen şirketler, daha yavaş ilerleseler bile daha emin adımlarla, daha az risk taşıyarak, taşınan riski de bölüşerek taşımak suretiyle daha sağlam ilerlerler.

Son söz olarak ta çok sevdiğim bir cümle geldi aklıma: “Toplantıyı hazırlanan yönetir”.

En kötü karar bazen organizasyonlar için hiç karar alınmamasından iyidir.



Sektör O'nu, O sektörü izliyor

Son yıllarda tüm şirketler AXA'nın başarısının sırrını merak ediyor. Sektör zarar ederken sürekli kâr açıklayan AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi, bunu sektörü izlemesine bağlıyor. Ererdi'ye göre başarının sırrı herkesin girdiği alanlarda küçülüp kimsenin girmedği alanlarda yoğunlaşmak. **Barış Bekar** / akilliyaşam@finansgundem.com



Bu ayki konuğumuz Cemal Ererdi. AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su. Son dönemlerde herkesin gözü AXA Sigorta'nın başarısında... Sektörde Axa'nın kârının sırrı merak ediliyor. AXA'nın bilançosunu inceliyor. Çünkü sektörün son yıllarda sürekli zarar ettiği bir dönemde sürekli kârlı bir bilanço açıklamayı başaran nadir şirketlerden biri AXA... Bu başarının altında da 10 yıldır şirketin başında olan Cemal Ererdi'nin imzası var. Artık sektörün duayeni desek yeri. Çünkü 1953 yılında İstanbul'da doğan Ererdi 1978 yılından bu yana sigortacılık sektörünün içinde. Sektördeki 33 yılını dolduran Ererdi, 1997 yılına kadar Halk Sigorta'da genel müdür yardımcısı olarak çalıştı. Daha sonra kısa bir süre Emek Sigorta genel müdür yardımcısı olarak bulundu. Commercial Union (şimdiki Aviva) sigortayı kurmak için görevinden ayrıldı. Uzun yıllar burada genel müdürlük ve Murahhas Aza olarak çalıştı. Şimdi ise AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO olarak görev yapıyor. Yöneticilik yapmakla kalmıyor, sektör ile ilgili yazmayı da biliyor. 34 yıllık iş yaşamına beş tane kitap

sığdırdı. Kitaplarının adları “Yangın Sigortacılığı”, “Reasürans, Sigorta İşletme Yönetimi, Risk Yönetimi”, “Sigortacılığımızın Tarihi”, “Avrupa’da Sigorta Sektörünün Finansal Sektör içindeki Yeni Konumu ve Ekonomik Rolü” “Warren Buffett’in Sigortacılık ile İlgili Görüşleri”... Sektörün başarılı ama aykırı ismi... Sivri dili ile biliniyor. Gerekli zaman meslektaşlarını da eleştirmekten çekinmiyor. İşte sektörün önemli ismi Ererdi’nin sorularımıza verdiği yanıtlar.

Sektörde konuşacak o kadar çok şey var ki, zararlardan başlamlam istiyorum. Durum çok mu kötü?

Sektördeki bazı zararlar performansla bağlı zararlar değil, Çünkü sektördeki bazı zararlar özellikle rezerv sisteminde yapılan ciddi değişikliklerden kaynaklanıyor. Bunlar çok isabetli değişiklikler. Sektörün mali açısından güçlenmesi için yapılan önemli düzenlemeler. Ancak yine bazı zararlar ise gerçekten o şirketin performansının yansıması olarak gözüküyor,

Bu düzenlemelerin zorlama ile yapılması biraz sektörü üzdü gibi...

Son düzenlemelere bakıldığında Hazine’nin sektörden 10 yıl ilerde olduğu görülüyor. Hazine sektörü değişime ve gelişime zorladı. Bir kere bu tespiti doğru yapmak lazım... İkincisi bu rezervler sektörü bir yandan güçlü kılarken bir yandan da Avrupa’daki rezerv sisteminin bile üzerine taşıdı. Bu fark şirketlerde olağan üstü yüksek rezerv yarattı ancak 31 Aralık 2011’e kadar Hazine bu konuyu da dikkate alarak bir ölçüde IFRS sistemi ile olan farklılıkları bir ölçüde azaltacak değişiklikler yapacak. Ve sektörün gerçek tablosu da ortaya çıkacak.

Rezervlerle ilgili bu değişiklik sizi etkilemedi mi?

Tabii ki bizi de etkiledi, ancak biz eskiden AXA Türkiye olarak AXA standartlarına göre daha az rezerv ayırırken şimdi AXA’nın da üzerinde rezerv tutar hale geldik. Bu yılsonu itibarıyla sektörün rezervle ilgili bir sorunu kalmayacak. Tek önemli konu herkesin eşit şartlarda,

düzenlemelere uygun rezerv ayırmasının denetlenmesinde.

Bu süreçte sektörde neler değişti?
Genel olarak sektörün tüketiciye olan yaklaşımında da çok olumlu değişimler oldu. Hem hasar ödemesinde hem de verilen hizmetlerde önemli gelişmeler yaşandı. Özellikle de fiyatlar konusunda, herkesin haksız rekabet dediği şeyin serbest ekonomide olması gereken bir şey olduğu ortaya çıktı. Şirketler kârlılık için maliyetlerini düşürdü. Daha rasyonel çalışmaya başladılar.

Çünkü şirketlerin operasyonel maliyetleri çok yüksekti. Şirketler bunu nasıl düşürebileceklerini daha iyi hesaplamaya başladılar. Bu çok önemli bir gelişme. 30 milyon poliçe yazan bir sektör iken bugün 50 milyon poliçe yazan bir sektör haline geldik. Bu iyi fiyat vermemizin bir sonucu... İyi fiyatlar vermek sektöre öyle baskı yaptı ki gereksiz masraflarımızı azaltmak zorunda kaldık. Ancak sektörün hala gideceği çok önemli mesafeler var. İsraf ve operasyonel yetersizliğimizi

BES’te kalıcı katılımcılar olacak

Bilindiği AXA bireysel emeklilik sektöründe de faaliyet göstermeye başlayacak. Önümüzdeki günlerde BES fonları için SPK’dan onay çıkması bekleniyor. Bu konuda Cemal Ererdi şunları söylüyor: “Bireysel emeklilik sisteminde son aşamaya geldik. Aralık ayında faaliyetlerimize başlarız. BES daha ziyade bankaların aracılığı ettiği bir sistem, bunu kabul etmek lazım. Ama biz acentelerimiz kanalı ile bireysel emeklilik planlarının satışını yapacağız. Burada da acentelerimizin daha aktif olmasını sağlayacağız. Acentelerimiz bir müşterinin bütün sigortacılık ihtiyaçlarını karşılayan bir yapıda olsun istiyoruz. Biz BES’te kalıcı müşteriler yaratacağız. Öyle çok satış yapalım, çok hızlı büyüelim gibi bir hedefimiz yok. Ama doğru insanlara doğru satışlar yaparak, sistemde uzun süreli kalmalarını sağlayacağız. En az çıkışlar bizim şirkette olacak. Öyle bir hedefimiz var”.

sigortalıma pahalı fiyat olarak devredemeyiz.

Sigortalı sayısı da arttı mı yoksa sadece poliçeler mi arttı?

Herkesin kaç poliçesi var.

Sadece trafik poliçesi olan kaç kişi var. Böyle bir veri yok.

Ama bizde kişi başına 1.7 poliçe düşüyor. Eskiden bu



Özellikle farklılık yarattığımızı düşündükleri alanlarda çalışan arkadaşlarımıza çok ciddi teklifler geliyor. Bazı arkadaşlarımız da bu teklifleri değerlendirip gidiyor. Ama bizde farklı bir yapı var. Hiç kimse tek başına sisteminin tamamını bilmez. En fazla yüzde 30’una hakimdir. Sisteminin yüzde 30’unu çalışan bilir, yüzde 30’unu üst yönetici bilir. Yüzde 40’da diğer sistemlerle entegredir. Dolayısıyla bizden birini alarak bizdeki sistemi kuramazlar. Cemal Ererdi, AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO

Van hasarlarını hemen ödedi

AXA Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Cemal Ererdi, Van depremin-den iki gün sonra Van'a giden nadir yöneticilerden biri. Van'daki hasarın sigorta sektörüne maliyetinin 35-40 milyon lirayı bulacağını söyleyen Ererdi, "Van'da 6 bin civarında işyeri var. Bunun 650 adedi bizim müşterimiz, yani Doğu Anadolu'da yangın sigortası satabilen ender şirketlerden biriyiz. Muhtemelen 12 ile 15 milyon lira arasında bir hasar ödememiz olacak. Ancak bu tür hasarlarda insanlarımızın kaybı daha önemli, sigortacılığın daha etkin kullanımı ile birlikte bu tür kalitesiz yapıların azalması yine mümkün. Biz bu hasarları çok kısa sürede ödeyerek sigortacı olarak üzerimize düşen sosyal sorumluluğumuzu yerine getirdiğimiz için huzurluyuz" diyor...

oran 1.2 civarındaydı. Sigortalı kişi sayısı artarken poliçe sayısı da arttı.

Sizin her zaman kâr eden bir şirket olmanızda bu uygulamalar önemli mi?

Sektörün operasyonel maliyeti ortalama yüzde 12 iken bizde bu oran yüzde 5'lerde. Biz sektörün en büyük şirketi olarak rakiplerimize göre operasyonel maliyetlerimiz düşük olduğu için yüzde 7 daha kârlı çalışan bir şirketiz. Ben göreve geldiğimde şirkette 1100 kişi çalışıyordu. Şu anda 595 kişi çalışıyor. Hem de şirket bu süreçte üç katı büyüme gösterdi. Bunlar



oldukça önemli değişimler ve bunlar aslında şirkete çok önemli rekabet avantajı sağlıyor.

Rakip şirketlerin gözü sizde, herkes karınızı merak ediyor? Biz kâr ediyoruz ama bu sonuçlar yıllardır yapılan yatırımların sonucu. Rakiple- rin yaptığını yapmıyoruz. Yapamadığını yapıyoruz. Asıl konu bu. Kimse yangın sigortası yapmazken, biz yangın sigortalarında pazar yapımızı yüzde 8'den 16'ya çıkardık. Bizim bu alandaki ağırlığımızı gören ya da oto sigortalarında eli yanan şirketler yangın sigortalarına yönelince biz bu alanda frene bastık. Şimdi de herkes trafikten çıkıyor. Biz trafik sigortalarına yöneliyoruz ve kâr ediyoruz.

Yani sektörde herkes sizi izlerken, aslında siz sektörü izliyormuşsunuz... Trafikten herkes zarar ederken siz nasıl kâr ediyorsunuz? Sürümünden mi kazanıyorsunuz?

Üç yıldır bu alanda kâr eden tek şirketiz. 2008 yılında tarife rejiminin ortadan kalkmasıyla birlikte biz trafik sigortalarının ana ürün olacağını gördük. AXA olarak, yıllardır biriktirdiğimiz bir segmentasyon becerimiz var. Bunu trafik sigortalarında iyi uyguladık. Trafik sigortalarında tam anlamı ile rekabet yok. Çünkü alt limiti Hazine belirliyor. Burada fiyatı kırmak değil, riskli işlerin hangi fiyattan satılacağını belirlenmesi önemli.

Bu strateji kârlılığı da beraberinde mi getiriyor?

Biz başarılı bir borsacı gibiyiz. İyi bir borsacı herkesin çıktığı kağıtta işlem yapar. Herkes o kağıda yönelince de o kağıttan çıkar. Biz de böyleyiz. Çünkü bir alana herkes girerse o alanda rekabet artıyor ve fiyatlar düşüyor. Fiyatlar düşünce de kârlı bir ürün olmaktan çıkıyor.

Axa'nın en önemli özelliği nedir?

Bizim en önemli özelliğimiz disiplinimiz. Hiçbir şirkette tek fiyat politikası yoktur. Bizim ürünlerimiz her yerde aynı fiyata satılır. Diğer şirketlerde acenteye ve ürüne göre fiyat değişiyor. Bizim acente sistemimiz çok güçlü ve kararlarımızı beraberce aldığımız önemli bir iş ortağımız. Yönetimin kararlarını olduğu gibi uygulamakla kalmazlar bize tam destek olurlar, çünkü sonucun onlar için olumlu olacağını bilirler, çünkü daha önce test etmişlerdir. Diğer şirketlerde acenteler şirketleri yönetmeye kalker. Bizde öyle değil. Bunlar bir araya geldiğinde operasyonel maliyetimiz de azalıyor. AXA'nın en önemli farklı özelliği budur.

Tek fiyat ne tür avantajlar getiriyor

Bir şeyin fiyatı her tarafta farklı olursa doğru fiyatın hangisi olduğunu anlayamazsınız. Maliyet hesabını da doğru olarak yapamazsınız, sigortacılıkta en önemli konu istatistik

olduğuna göre çoklu fiyat anlayışı ile kolay sonuç alamazsınız. Ayrıca aynı üründe aynı kişinin fiyatı her dağıtım kanalında farklı ise tüketici nezdinde şirkete olan güven azalır.

Bu uygulamalar sizin çalışanlarınıza da ilgiyi artırıyor.
Çalışanlarınıza çok fazla teklif geliyor mu?

Bizim çalışanlarımıza rakip şirketlerden çok fazla teklif geliyor. Özellikle farklılık yarattığımızı düşündükleri alanlarda çalışan arkadaşlarımıza çok ciddi teklifler geliyor. Bazı arkadaşlarımız da bu teklifleri değerlendirip gidiyor. Ama bizde farklı bir yapı var. Hiç kimse tek başına sistemin tamamını bilmez. En fazla yüzde 30'una hakimdir. Sistemin yüzde 30'unu çalışan bilir, yüzde 30'unu üst yönetici bilir. Yüzde 40'da diğer sistemlerle entegredir. Dolayısıyla bizden birini alarak bizdeki sistemi kuramazlar.

Bu tablo acente komisyonlarını düşürmüyor mu?

Hayır. Aksine artırıyor. Bizde acentelerin ortalama komisyonu yüzde 23. Ama yüzde 15 komisyonla çalışan acenteler de var. Biz tepside bir fırsat sunuyoruz. Şunları yaparsan bu kadar komisyon alırsın. Bir çaba göstermezsen bu kadar kazanırsın diyoruz. Ve kazanıp kazanmamak acentenin kendisine bağlı. Bizim acentelerimiz ilk sekiz

ayda yüzde 34.60 büyüdü. Bizim hedefimiz acentelerimizi ölçek ekonomisine uygun birer merkez haline getirmek. Biz acentelerimizin farklı şirketlerle de çalışmasına olumlu bakıyoruz. Herkes tekli acente sistemini savunurken biz her acentenin birkaç şirketle çalışmasını savunuyoruk. Biz rekabete inanan ve acentenin para kazanmasını isteyen bir şirketiz. Şirketlerin canlı kalmasının en önemli



nedeni de serbest rekabete inançlarıdır diye düşünüyoruz.

Axa Türkiye'deki başarınız Avrupa'da nasıl değerlendiriliyor?

AXA Türkiye'yi bu bölgenin merkezi yaptılar. Örneğin Azerbaycan operasyonları Türkiye'ye bağlandı. Buradaki yönetici arkadaşlarımızı oraya gönderdik. Ve orada faaliyetlere başladık.

Ayrıca burada uyguladığımız sistem Avrupa'da sekiz ülkede örnek olarak uygulamaya

alındı, ayrıca müşteri odaklı organizasyon yapımız AXA Üniversitesinde ders olarak okutuluyor.

2012'de 2011'deki şartlar devam eder mi?

Bu yılki büyümelerin olmayacağı belli. Çünkü yurtdışında bir kriz var ve bu kriz bizi de etkilemeye devam edecek. Büyüme rakamları çok tartışmalı. Sektör bundan etkilenecek. Birincisi otomobil

sonuçlarını almaya başlayacağız. Onun için 2012 yılı daha iyi bir yıl olacak. Türkiye genelinde ekonominin soğumaya başlayacağına dair beklentiler var. Büyümenin yüzde 3-4 civarında olacağına dair beklentiler var. Biz her zaman ekonominin üzerinde, 5 puan daha fazla büyürsek görevimizi iyi yapmış oluruz.

Yıllardır bu sektörde yöneticilik yapan biri olarak sektördeki potansiyelin ortaya çıkmamasında yöneticilerin payı size göre ne kadardır?

Sigortaya bizdeki gibi değil ekonomik sistemin bir tamamlayıcısı olarak bakmak lazım. Örneğin sürekli kaza yapanlar sigorta yapacak şirket bulamazlarsa trafiğe çıkamazlar. Sürekli hasarı olan bir doktor sorumluluk sigortası yapacak sigorta şirketi bulamazsa ameliyat yapamaz. Sigorta'nın ekonomik hayatı düzenleyen bir rolü var. Bunu kabul etmemiz lazım. Bunun için sigortanın gelişmemesinde sektör yöneticilerinden çok, ülkenin ekonomik durumu, finans sektörünün kredi verme kapasitesi, bunu sigorta ile ne ölçüde koordine ettiği ve yasal düzenlemelerin etkisi var.

Ayrıca sigorta da geliyor ve sektör büyüyor. Kişi başına prim üretimi 130 dolar gibi düşük görünüyor. Bu 20 dolarlardan buralara çıktı. Büyüme var aslında. Ama yeterli mi? Tabi ki değil.

satışı azalacak ikincisi de insanların geliri azalacak. Gelirler azalınca sigortalanma oranı da azalabilir.

2012'de sektör nasıl olur?

2012'de AXA olarak daha iyi kâr elde edeceğimizi öngörüyorum. Bu yıl rezervlerden dolayı kârlarımız şirket içerisinde kaldı (hazine yeni taslağı bu yıla yetiştirirse bu değişecek). Diğer yandan çok ciddi iş kararlarını 2011 in ikinci yarısından itibaren aldık ve yeni dönemde bunların



İşsizlik sizin de kapınızı çalabilir!

Zorlaşan ekonomik koşullar işsizlik sigortalarını son 3 yılda çığ gibi büyüttü. Hem düşük primleri hem de sundukları güvencelerle cezbeden bu teminatlara ayda 12 liraya sahip olmak mümkün. **Emel Coşkun** / ecoskun@finansgundem.com

Kasko, sağlık, hayat, eğitim... Faydasına en çok inanılan bu sigorta branşları arasına son 3 yıldır yeni bir poliçe daha eklendi: işsizlik sigortası. 2008 kriziyle birlikte sigortacıların yaygın olarak müşterilerine sunmaya başladığı işsizlik sigortaları son 3 yılda çığ gibi büyüdü. Özellikle finansal krizin beraberinde getirdiği ve tüm dünyayı saran belirsizlik ortamında işsizlik sigortaları hem bankalar hem de müşterileri için çok isabetli bir ürün oldu. Bir yanda işsiz kalma

korkusu yaşayan ücretliler, diğer yanda verdikleri kredilerin geri dönüşünü garanti altına almak isteyen finans kuruluşları işsizlik poliçelerinin en büyük tetikleyicisi oldular. Nitekim kriz dalgasının altında kalan sigortalı işsizlere yapılan ödemeler sonucu bu sigortalının bilinirliği kulaktan kulağa arttı. Öyle ki bazı bankalar işsizlik sigortasında aylık azminat miktarını 500 TL gibi tutarlarla sınırlamak zorunda bile kaldılar. Bugün sadece ücretlilere değil serbest meslek sahiplerine ve emeklilere de sunulan bu ürünleri 2 milyona

yakın kişinin kullandığı tahmin ediliyor. İşsizlik, koruma ya da finansal kayıp sigortaları olarak bilinen bu ürünlerin amacı, sigortalının işsiz kaldığı dönemde belirli bir süre hayat standardını devam ettirebilmesini ve iş arama sürecini biraz daha rahat atlatmasını sağlamak. Finansman şirketi açısından ise kredi geri ödeme riskini azaltmak. Diğer sigorta türlerinde olduğu gibi işsizlik sigortalarında da gelir kaybı ya da farklı geri ödeme riskleri için farklı koruma ürünleri bulunuyor. Bu sigortalar temel olarak üç

farklı teminat sunuyor: Gelir koruma, kredi kartı/fatura ödeme ve kredi geri ödeme...

Primler 12-90 lira arasında
Peki işsizlik sigortaları nasıl işliyor? En temel anlamda bir çalışanın istem dışı işsiz kalması durumunda belirli bir süre gelir desteği alması olarak tanımlanıyor. Kredi ürünlerinde bankadan alınan araç, ev gibi uzun vadeli kredilerini geri ödemesi ya da sabit ödemeler ve kredi kartı borcunu da sigorta şirketi üstlenebiliyor. Genelde 1 hasar yılında en fazla 6 ay için yapılan bu ödemeler,

İşsizlik sigortasında prim ve tazminatlar ne kadar?

Gelir koruma sigortası / Örnek tablo	
Teminatlar	Tazminat tutarı (TL)
Kaza sonucu vefat	4.500
Kaza ve hastalık sonucu tam ve sürekli maluliyet	4.500
İstem dışı işsizlik (6 ay)	750
Prim tutarı (12 ay)	12
Kart borcu ödeme planı / Örnek tablo	
Teminatlar	Tazminat tutarı (TL)
Kaza sonucu vefat	3.000
Kaza ve hastalık sonucu tam ve sürekli maluliyet	3.000
İstem dışı işsizlik veya geçici iş göremezlik	3.000
Prim tutarı (12 ay)	15

sigorta şirketlerinin ürünleri-ne ve teminat koşullarına göre 12 aya kadar uzayabiliyor. Örneğin, gelir koruma poliçelerinde aylık 12-18 liralık taksitlerle 1 yıllık prim ödemesi karşılığında, işsizlik riski gerçekleşirse 6 ay boyunca 500-750 lira işsizlik maaşı almak mümkün. Bazı şirketler aylık 2.500 liraya kadar yıllık ödeme yapabiliyor. Tabii bu durumda primler de daha yüksek oluyor. En fazla talebi, bankaların da teşvikiyle, bireysel kredi alırken yaptırılan ve geri ödeme güvencesi sunan poliçeler görüyor. Yine örnek vermek gerekirse, bankadan alınan bir ev, araç ya da ihtiyaç kredisi için yaptırılan işsizlik sigortasının ödemesi, genelde aylık taksitlerin yüzde 2-3 gibi belirli bir yüzdesi olarak hesaplanıyor. Örneğin, aylık 3.000 liralık kredi taksitinin aylık prim tutarı 80-90 lira olarak hesaplanıyor ve poliçe şartlarına göre ortalama 6 ay taksitler sigorta şirketi

tarafından ödeniyor. Kredi kartı borcunu geri ödeme güvencesi sunan ürünler ise işsizlik gerçekleştiği zamana kadar olan borcu ileriye dönük taksitleriyle birlikte üstleniyor. Bu poliçelerde de 3.000 ya da 10.000 lira gibi belirli bir limit belirleniyor. Aylık prim tutarları ise toplam kredi kartı borcunun belirli bir yüzdesi, genelde de yüzde 1'i olarak hesaplanıyor. Örneğin, aylık kredi kartı borcunuz 1.000 lira ise ayda 10 lira prim ödüyorsunuz. Kart borcunuz yoksa doğal olarak ödemiyorsunuz. Fatura ödeme güvencesi sunan poliçeler de elektrik, su gibi düzenli faturaların ödenmesini bir süre üstleniyorlar. Bu ürünlerin yanı sıra bazı emeklilik ve hayat sigortası şirketleri, BES katkı payları ödemelerini de koruma sigortaları kapsamına alıyorlar. Genelde anlaşmalı bankalar aracılığıyla sunulan işsizlik poliçelerinin çoğu işsizlik, kaza veya hastalık sonucu iş

göremezlik durumlarında devreye giriyor. Maaş ödemeli poliçe satın alan kişinin, işsiz kalmadan önce aynı işyerinde 180 gün (6 ay) boyunca, sigorta yaptırdıktan sonra da en az 120 gün (4 ay) boyunca çalışmış olması gerekiyor. İşsiz kaldıktan 30 gün sonra koruma sigortaları devreye giriyor.

Suiistimale açık ama...

İşsizlik sigortası kulağa oldukça hoş gelen bir ürün. Hiç sigortayla tanışıklığı olmayanları bile sunduğu teminatlar ve ufak primleriyle bir anda kendine çekebiliyor. Diğer yandan, suiistimale açık bir sigorta türü olduğu biliniyor ya da öyle sanılıyor. Ancak sigorta şartları yeterince anlaşılmadan ya da incelenmeden alınan işsizlik sigortalarının önemli bir kısmının mahkemelerde dava konusu olduğu bir gerçek. Her sigorta türü gibi işsizlik sigortaları da istem dışı ya da istenmeyen risklere karşı sigorta sunuyor. Yani kişinin işsiz kalmasında kusurunun olmaması gerekiyor. Bu yüzden sigortalının kendi isteğiyle istifa etmesi, işten çıkarılmasında hatasının olması, sigorta başlangıcında işsiz kalacağını biliyor olması, dönemlik veya mevsimsel bir işte çalışıyor olması durumlarında tazminat ödemesi yapılmıyor. Hatta işsiz kaldıktan sonra normalin üzerinde harcama yaptığınız

İşsizlik sigortası alırken bunları unutmayın!

- * Poliçeyi satın alan kişinin işsiz kalmadan önce aynı işyerinde 180 gün (6 ay), sigorta yaptırdıktan sonra da en az 120 gün (4 ay) boyunca çalışmış olması gerekiyor.
- * Kişinin kendi isteğiyle istifa etmesi, işten çıkarılmasında hatalı olması, sigorta başlangıcında işsiz kalacağını biliyor olması, dönemlik veya mevsimsel bir işte çalışıyor olması durumlarında tazminat ödemesi yapılmıyor.
- * Sigortalı, işsiz kaldıktan sonraki 30 gün boyunca işsizlik durumu devam ederse tazminata hak kazanıyor.
- * Türkiye İş Kurumu tarafından işsizlik durumu uygun bulunmayanlar tazminata hak kazanamıyor.
- * Sigortalının lokavt veya grev nedenleriyle iş sözleşmesinin askıya alınmış olması da tazminat ödememe nedeni.
- * Sigortalı işten çıkarıldığında kıdem, tazminat ve sonrasında SGK'dan işsizlik maaşı alsa dahi kendi yaptığı bir hatadan dolayı işten çıkarılmışı tazminat almaya hak kazanamıyor.
- * Doğal afetler, savaş, isyan, hükümetin alacağı herhangi bir yasal veya idari önlem gibi dışsal faktörler nedeniyle oluşacak işsizlikler genellikle teminat kapsamı dışında tutuluyor.
- * Sigortalının bir akrabası ya da akrabalarının işyerinde ya da yöneticilik yaptığı bir yerde çalışması durumunda bu sigortayı yaptırmaması öneriliyor.
- * Sadece ihale ya da proje bazlı açılan şirketlerde proje sonunda işsizlik kalınması teminat kapsamına giriyor.
- * İşverenin şirket satışını veya başka bir şirketle birleşeceğini sigorta başlangıç tarihinden önce açıkladığı durumlarda, ilgili satış veya birleşmeden kaynaklanan işsizlikler teminat dışı tutuluyor.
- * Hamilelik nedeniyle çalışmaya ara verilmesi işsizlik sigortasına konu olmuyor.
- * Önerilen görevin kabul edilmemesi, eş rızasının bulunmaması gibi nedenlerle işten ayrılanlar teminat alamıyor.
- * İşsizlik tazminatı sonrasında resmi veya gayri resmi ücret olarak kaynaklanmasının tespiti durumunda ödeme kesiliyor.
- * İşsizlik sonrasında yapılan aşırı harcamalar takip edilip, usulsüzlük durumunda ödeme durdurulabiliyor.
- * Kredi kartı ödeme güvencesi ürününde muafiyet süresi başvuru tarihinden itibaren, kredi ödeme güvencesi ürününde ise muafiyet süresi başlangıç tarihinden itibaren 120 gün.
- * Bazı şirketler Sigortacılık Tahkim Kurulu'na kayıtlı olmadığı için bir anlaşmazlık durumunda anlaşmazlığı giderebilmenin tek yolu yasal yollara başvurmak olabiliyor. Bu yüzden Tahkim Kurulu üyesi şirketleri seçmekte yarar var.

tespit edilirse -ki bunu bazı şirketler kontrol ediyor- yine tazminat almanız tehlikeye girebiliyor. Dolayısıyla işsizlik sigortası, suistimale açık olduğu kadar kontrol mekanizması da güçlü bir ürün. Diğer yandan, poliçe şartları ve tazminat koşulları bilinerek alınan işsizlik sigortaları çoğu kişi için oldukça cazip hatta bazen hayat kurtarıcı teminatlar sunuyor. Önümüzdeki dönemde önemi daha da artması beklenen işsizlik sigortası ürünlerinin koşullarını, avantajlarını ve dikkat edilmesi gereken noktaları Akıllı Yaşam okurları için araştırdık...



Anadolu Hayat Emeklilik (AHE), Kredi Destek ve Kredi Kartı Destek adı altında

müşterilerine işsizlik teminatı içeren iki ürün sunuyor. Kredi Destek Sigortası, İş Bankası'ndan konut, nakit ve taşıt kredisi alan müşterilere işsizlik, yaşam kaybı, tam ve kalıcı sakatlık durumunda kredi borçlarını ödemelerine destek oluyor. Kredi Kartı Destek Sigortası ise, İş Bankası kredi kartı müşterisinin işsiz kalması durumunda kart borçlarının ödenmesini garanti altına alıyor.

Kredi Kartı Destek Sigortası'nda aylık prim tutarı, kredi kartı toplam hesap özeti borcunun yüzde 1'i oranında uygulanıyor, borç olmadığı aylarda prim alınmıyor. Teminat tutarı olarak, riskin gerçekleştiği tarihten önceki son hesap özeti bakiyesi ve bekleyen taksit tutarları toplamı güvence altına alınıyor. Teminat tutarı, kredi



“Borç ödeme kaygısına son”

Uğur Erkan
Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdür Yardımcısı

Hali hazırda satılmakta olan işsizlik ürünlerimizde, işsizlik teminatının kapsamı sigortalının istihdam durumuna göre değişiklik arz ediyor. İstihdam ilişkisi içinde bulunan bordrolu çalışanlar gayri ihtiyari işsizlik; serbest meslek sahibi veya devlet memuru sigortalılar geçici sakatlık; tam süreli ve aralıksız olarak emekli çalışan sıfatıyla çalışmasını sürdüren sigortalılar hastaneye yatırılma durumlarında iş göremezlik teminatlarına sahip oluyorlar. 2008 ve 2009 yıllarında etkisi yoğun olarak hissedilen, 2010 yılında da etkisi kısmen de olsa devam eden global ekonomik krizin etkisiyle şirketimizin kredi kartı ve bireysel kredi borcunu ödemeye yönelik piyasaya sunduğu Kredi Destek Sigortası ve Kredi Kartı Destek Sigortası ürünlerine gösterilen talep arttı. Önümüzdeki dönemde de söz konusu ilginin artarak devam edeceği ve kredi ile kredi kartı borçlarını ödeyememe kaygılarına son verecek işsizlik sigortası sahibi olan müşteri sayısının giderek artacağı düşünülüyor.



“Koruma sigortalarına farkındalık arttı”

Meral Eredenk
AvivaSA CEO'su

Sigortalılık bilincinin gelişmesi ve geçtiğimiz dönemde dünyada etkisini hissettiren ekonomik daralma çerçevesinde oluşan iş güvencesi kaygısının, koruma ürünleri konusunda belli ölçülerde farkındalık yarattığı söylenebilir. Koruma sigortaları alanında hizmet sunmaya 2009 yılında Kredili Hayat Maksimum ürünüyle başladık. İlerleyen dönemde BES Korumalı Hayat Sigortası'nı çıkardık. Farklı hayat ürünlerimize işsizlik teminatını da ekleyerek tam kapsamlı koruma sağlamaya başladık. İstem dışı işsiz kalmaları, kaza veya hastalık nedeniyle geçici olarak iş görememeleri gibi durumlarda sigortalılarımızı koruyan işsizlik sigortası ürünlerimiz bulunuyor. Ayrıca kredi ve BES katkı payı ödemelerini güvence altına alan ürünlerimiz de var. Bu farklı ürünlerimiz sayesinde müşterilerimiz işsiz kaldıkları zaman düzenli gelirlerini, BES tasarrufları için ödedikleri katkı paylarını ya da kredi borçlarını güvence altına alabiliyorlar.

kartı başına en fazla 10.000 lira olabiliyor. Kredi Destek Sigortası'nda ise ödenecek aylık prim miktarı ve teminat tutarları alınan kredinin türü, tutarı, faizi, süresi gibi değişkenlere bağlı olarak belirleniyor.

Önümüzdeki dönemde işsizlik sigortası ürünlerini çeşitlendireceklerini söyleyen Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Uğur Erkan, işsizlik sigortaları konusunda AHE'nin sektördeki farklılığını "Banka müşterilerine işsizlik sigortası ürünlerimizi çok uygun primlerle ve müşteri açısından çok kolay bir başvuru süreci dahilinde sunarak yaratıyoruz" şeklinde tanımlıyor.



Allianz, 2008 yılı sonundan

itibaren müşterilerine işsizlik sigortası ürünleri sunmaya başladı. Şirketin mortgage, taşıt ve tüketici kredisi taksitlerini ve kredi kartı bakiyelerini korumaya yönelik işsizlik ürünleri bulunuyor. Allianz Ürün ve Fiyatlandırma Grup Müdürü Ersin Pak, "Şu anda kredi bağlantılı ürünümüze ilgi daha yüksek düzeyde" diyor. Pak, Allianz ürünlerinde öne çıkan özelliğin süreler ve teminat limitleri olduğunu söylüyor:

"Sektör genelinde işsizlik ürünleri yıllık yenilemeli olarak sunuluyor. Allianz Hayat Emeklilik ise kredi koruma ürünlerinde uzun süreli koruma da sağlıyor. Kredi taksitleri için aylık 3.000 liraya kadar koruma limiti sunuyoruz." Allianz tarafından sunulan koruma sigortası alternatifleri

vefat, maluliyet, tehlikeli hastalıklar, kaza ve hastalık sonucu iş göremezlik ile istem dışı işsizlik durumlarını kapsıyor. Poliçelerin fiyatlandırması ekonomik göstergeler ve ihtiyaçlar çerçevesinde yenileniyor.



AvivaSA, yaklaşık 2 yıldır Akbank'tan ihtiyaç ve konut kredisi alan müşterilerine Kredi Hayat Maksimum Koruma Sigortası sunuyor. Vefat, kaza sonucu daimi maluliyet ek teminatı ve dönüşümlü işsizlik teminatı sunan ürünün teminat tutarları, kullanılan krediye göre belirleniyor. Poliçe süresi 1 yıl olan sigortanın prim tutarı da sigortaya başlangıç yaşı, cinsiyet ve teminat tutarlarına göre hesaplanıyor.

AvivaSA'nın işsizlik sigortası ürünleri, bordrolu çalışanlardan serbest meslek sahiplerine, ev kadınlarından öğrencilere kadar bordrosuzlar da dahil birçok farklı müşteri segmentine hitap ediyor. Şirketin kredi ve BES katkı payı ödemelerini güvence altına alan işsizlik sigortaları da bulunuyor.



BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta tarafından sunulan koruma sigortalarını 4 ana grupta toplamak mümkün. Bireysel kredi koruma ürünleri, kredi alan bireylerin kredi taksiti geri ödeme kapasitelerini teminat altına alıyor. Kredi kartı koruma ürünleri, Cardif'in işbirliği yaptığı bankalar tarafından bireylere verilen kredi kartlarının aylık



"Herkes işsiz kalabilir"

Jetse de Vries
ING Emeklilik Genel Müdür

Türkiye'de işsizlik oranı yüzde 9 civarında seyrediyor. Son zamanlarda bir gerileme gözlense de işsizlik, ekonomik krizlere ve Türkiye'de oldukça yüksek olan personel değişim oranına bakılırsa her an herkesin kapısını çalabilecek bir risk. Biz, gelir koruma ve kart borcu koruma ürünlerini, müşterilerimizin yaşam standartlarını herhangi bir gelir kaybı durumunda da koruyabilmek ve ödenmedikçe giderek daha da büyüyen kredi kartı borçları konusunda, işsizlik gibi zaten sıkıntılı olan bir süreçte daha fazla endişelenmemeleri, "İşim İş" diyebilmeleri için çıkardık.

"İşim İş" koruma paketleri, müşterilerimizin geleceğini finansal açıdan güvence altına aldığımız bireysel emeklilik ürünlerimiz ve bugünün olası kaza tehlikelerine ve yaşamsal risklerine karşı koruma sağladığımız Ferdi Kaza ve Hayat ürünlerimizle birlikte, eksiksiz güvence sağlayan bir ürün gamı oluşturmamıza katkıda bulunuyor. "İşim İş" koruma paketlerini ING Bank aracılığıyla satışa sunuyoruz.



"25 bin kişiyi işsizlikten koruyoruz"

Ersin Pak
Allianz Ürün ve Fiyatlandırma
Grup Müdürü

İşsizlik teminatı içeren ilk ürünümüz olan Koruma Sigortası, sektöre paralel olarak 2008 yılı ekim ayı itibarıyla kredi kullanımına bağlı olarak satışa sunuldu. 2009 yılında yaşanan krize bağlı olarak artan belirsizlik ortamında işsizlik ürünlerine olan rağbet Türkiye pazarında maksimum düzeye ulaştı. Takip eden dönemde sektörün hasar ödemelerinde gösterdiği başarı bu ürünlere güveni ve inancı artırdı, müşteri algısındaki yerini daha da sağlamlaştırdı. Allianz olarak öncelikle kredi kullanan kişilere yönelik ürünler sunmayı tercih ediyoruz. Buna ek olarak portföyümüzde kredi kartı güvence ürünümüz de bulunuyor. Eylül sonu itibarıyla banka ve kredi finansman kurumları aracılığıyla 25 binden fazla sigortalımızı işsiz kalma riskine karşı koruyoruz. Bu alandaki yıllık poliçe üretim beklentimiz 25 bin adet. Bu sayının ilerleyen yıllarda daha hızlı artacağını düşünüyoruz.

Adım adım işsizlik sigortası tazminatı

1. İşsizlik riski gerçekleşikten sonra tazminat talebi için sigorta şirketine poliçe fotokopisi veya poliçe numarasının yer aldığı dilekçe ve işten çıkarılma belgesiyle başvurmanız gerekiyor.
2. Başvurunuzda şirket tarafından bir hasar dosyası açılıyor ve bu dosya numarası alındıktan sonra gereken ek evraklar tamamlanıyor.
3. Ek olarak istenen belgeler, genelde eski işyerinden neden çıkarıldığınıza dair şirket kaşeli ve imzalı bir yazı, İŞKUR'a kayıt belgesi, SGK'dan alınacak son işsizlik ödemesi dekontu ve çalışılmadığına dair belge şeklinde oluyor.
4. Hasar dosyası için gerekli evraklar tamamlandıktan sonra sigortacılar, hasar talebini eldeki belgeler, topladıkları bilgiler ve varsa eksper raporuyla birlikte inceleyerek karar veriyorlar.

borç bakiyelerini güvence altına alıyor. Gelir güvencesi ürünleri ise kişilerin gelir kaybına neden olabilecek durumlar karşısında, hayat standartlarını aynı şekilde devam ettirebilmelerini sağlamak amacıyla düzenliyor. Fatura, kira ödeme ve alışveriş güvencesi sunan Cardif ürünleri istem dışı işsizlik ya da geçici iş göremezlik durumunda sabit ödemeleri ya da alışveriş ödemelerini üstleniyor. Ayrıca örneğin bireysel emeklilik katkı payı koruma ürünü de bulunuyor. Cardif koruma ürünleri genel olarak vefat, kaza ve



“İşsizlik ürünleri hem nihai müşterilerin yaşam standartlarını korumayı hedeflediği için talep görüyor hem de bireysel kredi veren banka ve tüketici finansmanı şirketleri tarafından özellikle kredi bağlantılı ürünlerde geri ödenememe riskini düşürmek üzere tercih ediliyor.” Neslihan Özış Aslan, BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta Koruma Ürünleri Geliştirme Müdürü

hastalık sonucu tam ve daimi maluliyet, istem dışı işsizlik, geçici iş göremezlik, tehlikeli hastalıklar veya gündelik hastane tazminatı gibi teminatlar sunuyor.



Garanti Emeklilik, Garanti Bankası üzerinden müşterilerine gelir, kredi kartı ve kredi ödeme olmak üzere üç farklı koruma sigortası sunuyor. Gelir Güvencesi sigortasında, işsizlik durumunda 2.500 TL'ye kadar işsizlik maaşı bağlanabiliyor. 1 yıl süreli sigortanın yıllık primleri 144 TL'den başlıyor ve 12 TL'lik taksitlerle ödenebili-

yor. Ödeme en fazla 6 ay için yapılıyor. Kredi Ödeme Güvencesi, yine işsizlik durumunda 12 aya kadar sigortalının ayda en fazla 4.500 TL ödeme limitiyle kredi taksitlerini teminat altına alıyor. Primler, kredi taksitinin yüzde 2.8'i olarak hesaplanıyor. Aylık 3.000 TL'lik kredi taksitinin ödenecek aylık primi 84 lira olarak hesaplanıyor. Garanti Emeklilik'in en fazla talep gören Kredi Kartı Ödeme Güvencesi ise sigortalının işsiz kaldığı tarihten önceki son kredi kartı ekstresindeki toplam harcama tutarı 10.000 TL'ye kadar, ileriye dönük taksitleriyle

birlikte ödeniyor. Aylık prim ödemesi, toplam kredi kartı borcunun yüzde 1'i olarak hesaplanıyor. Ayrıca, kredi kartı toplam harcamanız ne olursa olsun en fazla prim tutarı 50 TL olarak hesaplanıyor. Her üç sigorta planı da vefat, kaza sonucu maluliyet, özel sektör bordrolu çalışanlar için işsizlik/serbest meslek sahipleri için gündelik hastane teminatlarını kapsıyor. Kredi Kartı Ödeme Güvencesi planı geçici maluliyet teminatı da veriyor. Bu sigorta ürünlerinden Garanti Bankası müşterileri faydalanabiliyor.

ING EMEKLİLİK

ING Emeklilik, ferdi kaza sigortaları kapsamında hem geliri hem de kredi kartı borç ödemelerini güvence altına alan “İşim İş” ürününü ING Bank şubeleri aracılığıyla müşterilerine sundu.

Bu ürün bünyesindeki Gelir Koruma Paketi, vefat veya maluliyet halinde 4.500 liralık teminatın yanı sıra istem dışı işsizlik veya geçici iş göremezlik riskinin ortaya çıkması halinde sigortalıya 6 aylık gelir desteği sağlıyor. Aylık 12 liralık taksitlerle 1 yıllık prim ödemesi karşılığında, işsizlik riski gerçekleşirse 750 liraya kadar 6 ay işsizlik gelir desteği alınabiliyor.

Kart Borcu Koruma Paketi ise işsizlik durumunda ING Bank kredi kartının son hesap özetindeki borç tutarının ve ileriye yönelik taksitlerin 10.000 liraya kadar olan kısmını güvence altına alıyor.

ING Emeklilik’te Temel, Premium ve VIP olmak üzere 3 farklı koruma paketi bulunuyor. Kaza sonucu vefat, maluliyet, iş göremezlik ve istem dışı işsizlik teminatlarına karşı Temel paket 1.500, Premium paket 3.000, VIP paket ise 10.000 TL teminat veriyor.

Aylık prim ödemeleri ise Temel paket için 7,5, Premium için 15, VIP içinse 50 TL. Yani yılda 90 lira ödeyerek aylık 1.500 TL teminat almak mümkün.

ING Emeklilik Genel Müdürü Jetse de Vries, “Koruma sigortalarımızın önemli avantajlarından biri, sadece tek

bir işsizlik teminatının olduğu bir sigorta yerine aynı zamanda kişinin gerektiğinde, kaza sonucu vefat, kaza sonucu tam ve sürekli maluliyet ve istem dışı iş göremezlik veya geçici iş göremezlik teminatlarını da sunan bir paket halinde olması” diyor. “İşim İş” işsizlik koruma planlarından maaşlı çalışanlar ve memurların yanı sıra serbest meslek sahipleri de faydalana-biliyor.



Işık Sigorta, 2009 yılı kasım ayından itibaren finansal kayıp ya da işsizlik sigortası ürünlerini Bank Asya şubeleri aracılığıyla müşterilerine sunuyor. Kredi Kartı İşsizlik ve Fatura İşsizlik ürünleri, Bank Asya kredi kartı sahiplerinin sigorta süresi içerisinde işsiz kalması durumunda, belirlenen limitler doğrultusunda sigortalının kredi kartı borcunu ve belirli bir süre

faturalarını ödüyor. Işık Sigorta’nın yoğun ilgi gören Kredi Kartı İşsizlik ürünü halihazırda 10 bini aşkın sigortalı tarafından kullanılıyor. Bu ürün kredi kartı limitlerine göre yıllık 10 bin liraya kadar sigortalıların borçlarını taksitle-riyle birlikte üstleniyor. Işık Sigorta, yakında bireysel kredi, maaş ve otomatik ödeme gibi yeni planlarla ürün çeşitliliği-ni ve bu yolla 60 bin olan müşteri sayısını artırmaya hazırlanıyor.



“İşsizlik sigortası ürünleri daha önce ağırlıklı olarak özel sektör çalışanlarına yönelikti. Şimdi Bağ-Kur ve Emekli Sandığı mensuplarını da kapsayacak şekilde genişletiyoruz. Halihazırda 60 bin olan aktif müşteri sayımızı bu yolla artırmak istiyoruz.”

Murat Balkır / Işık Sigorta Kurumsal Pazarlama ve Özel Riskler Bölüm Yöneticisi



3 yılda 950 bin sigortalı

Türkiye’de işsizlik sigortalarını başlatan Garanti Emeklilik, bu alanda 3 yılda 950 bin poliçeye ulaştı. Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Yasemen Köne, “Ürünler kendi kendini sattırdı” diyor... **Emel Coşkun** / ecoskun@finansgundem.com

Finansal koruma ya da yaygın adıyla işsizlik sigortalarının Türkiye’deki ilk uygulayıcısı Garanti Emeklilik... 4 yıl önce ilk işsizlik sigortası ürününün pilot satışına Garanti Bankası üzerinden başlayan şirket, kısa zamanda 950 bin poliçeye ulaştı. Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Yasemen Köne, “Herhangi bir pazarlama faaliyetine bile gerek kalmadı; ürünler kendi kendini sattırdı” diyor. Nitekim şu an 11,5 milyon kayıtlı çalışanlar arasında neredeyse 10 kişiden birinin Garanti Emeklilik’ten işsizlik sigortası bulunuyor. Yasemen Köne’ye işsizlik sigortalarının avantajlarını ve Garanti Emeklilik’in bu alandaki başarısının sırrını sorduk...

Özel işsizlik (koruma) sigortalarını satmaya ne zaman başladınız?

İşsizlik ürünlerini 2006 yılında, Türkiye’deki müşteri ihtiyaçları konusunda sürdürdüğümüz çalışmalar esnasında hayata geçirme kararı aldık. Kapsamlı bir araştırma sürecinin akabinde ilk pilot satışları 2007 Ekim ayında gerçekleştirdik. Kapsamlı lansman ise 2008 Nisan ayında yapıldı ve üç ayrı ürün olarak Gelir Güvencesi, Kredi Kartı Ödeme Güvencesi ve Kredi Ödeme Güvencesi sigortalarımızın eş zamanlı olarak satışlarına başladık.

Bu ürünlere ilgiyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

İşsizlik ürünleri ilk andan itibaren son derece yoğun bir ilgiyle karşılaştı. Hatta ürünler ilk aşamada sadece çok küçük çaplı pazarlama faaliyetleriyle desteklenerek, deyim yerindey-

se kendi kendilerini sattırdılar. Ürünleri hayata geçirmemizi takip eden 3 yıl içinde ilgi hep aynı düzeyde devam etti.

Türkiye’de kaç kişinin işsizlik poliçesi olduğunu tahmin ediyorsunuz?

Türkiye’deki toplam işsizlik sigortası poliçe sayısına ulaşabileceğimiz resmi bir veri yok. Ancak Sigorta Denetleme Kurulu her yıl sonunda toplam teminat tutarlarını açıklıyor. Buna göre örneğin Türkiye’de işsizlik poliçeleri kapsamında verilen toplam teminat tutarı 2010 yılı için 1 milyar 160 milyon lira ki bu tutarın yarısını biz Garanti Emeklilik olarak 910 bin poliçemiz ile sigortaladık. Yalnız, bu bilgilerden yola çıkarak bir çıkarım yapmak oldukça zor. Zira bazı poliçeler yıllık, bazıları uzun süreli ve kredi ile ilişkili. Yine de, Türkiye genelinde 1,5 ila 2 milyon arasında işsizlik poliçesi olduğunu varsaymak çok da uzak bir tahmin olmaz.

Ne kadar bir riski üstleniyorsunuz? Şu an kaç müşteriniz bu ürünlerden faydalanıyor?

Eylül 2011 itibarı ile toplam riskimiz 600 milyon TL seviyesinde, 950 bin adet işsizlik poliçemiz bulunuyor. Türkiye’de SSK’ya

bağlı 11.5 milyon çalışan olduğu düşünülürse bu kadar geniş kitleye ulaşılması ürünlerin ne kadar önemli bir ihtiyacı giderdiğinin kesin bir göstergesi.

Nitekim diğer şirketler de yoğun ilgi ve talebe istinaden bu süre zarfında birbiri ardına benzer teminatlı ürünler sunmaya başladılar.

Bu ürünler kimlere hitap ediyor?

İşsizlik sigortaları, olası bir işsiz kalma durumunda özel sektör çalışanları için hayat kurtarıcı nitelikte ürünler olarak sahneye çıkıyor. Zira çoğu çalışanın elinin altında işsiz kalıp geliri ortadan kaybolduğunda hayatını 6 ay, 1 yıl kadar mevcut standartlarında idame ettirecek veya borçlarını, kredi taksitlerini ödeyecek kadar hazır bir birikimi yok. Belirli bir birikimi olanlar da işsiz kalma durumunda başka amaçlar için zar zor biriktirdiği tasarruflarını tamamen sıfırlamak zorunda kalmayı istemiyor. Bu yüzden özellikle aylık kira, fatura gibi sabit gider kalemleri olan, kredi kartıyla her ay belirli harcamalar yapan veya aylık kredi taksit ödemeleri olan özel sektör çalışanlarının işsizlik ürünlerine sahip olması çok faydalı.

Eylül sonu itibarıyla 950 bin işsizlik poliçemiz bulunuyor. Bunların yüzde 53’ü kredi kartı borcunu, yüzde 27’si ise kredi taksitlerini güvence altına alan poliçeler.

Müşterilerinize ne tür işsizlik sigortaları sunuyorsunuz?

Ürünlerimizin çeşitliliği, işsiz kalınması durumunda karşılaşılabilecek finansal





Yasemen Köne

“İşsizlik sigortaları olası bir işsiz kalma durumunda özel sektör çalışanları için hayat kurtarıcı olabiliyor. Zira çoğu çalışanın, işsiz kalıp geliri ortadan kaybaldığında hayatını 6 ay, 1 yıl kadar mevcut standartlarda idame ettirecek veya borçlarını, kredi taksitlerini ödeyecek birikimi yok.”

En çok ilgi gören ürününüz hangisi?

Kredi Kartı Ödeme

Güvencesi en çok ilgi gören ürünümüz. Yarım milyondan fazla kişi bu ürünü almış durumda. Bu üründe sigortalının işsiz kaldığı tarihten önceki son kredi kartı ekstresindeki toplam harcama tutarı 10.000 TL'ye kadar, ileriye dönük taksitleriyle birlikte kapatılıyor. Burada önemli

kuralları da tek tek satış anında müşterilerimize anlatıyoruz.

İşsizlik sigortası yaptırmak isteyenlere tavsiyeleriniz neler?

Sigorta sektörü ile ilgili olarak ilk öğrendiğim ve en sevdiğim deyişlerden biri şu olmuştu: “İhtiyacınız olduğunda satın alamayacağınız tek ürün sigortadır”. Yani işsiz kalma riskiniz gerçekten yükseldiği anda sigorta poliçesi almak sizin için mümkün olmayabilir ya da ürünü alsanız bile muafiyet sürelerini doldurmadan işsiz kalırsanız tazminata hak kazanamayabilirsiniz. Bu nedenle önemli nokta, risk taşımadığınızı düşündüğünüz anlarda dahi sigortalı olmak. İşsizliğin her zaman karşımıza çıkabilen önemli bir risk olduğunu da unutmamak gerek. Bunun yanında işsizlik sigortası detaylı bir ürün. Ürün alırken mutlaka hangi durumlarda ödeme yapılmayacağını şirketinize sorun, poliçenizi dikkatli bir şekilde okuyun. İnternet sitemizde örnek poliçelerimiz var, sektör genelini temsil etmez ama şirketimizden satın alınacak poliçeleri temsil eder.

zorlukları gidermeye yönelik geniş bir yelpaze çiziyor. Gelir Güvencesi sigortasıyla sigortalılarımıza işsizlik durumunda 2.500 TL'ye kadar maaş bağlıyoruz. Böylece yeni bir iş bulana kadar 6 ay boyunca mevcut harcamalarını karşılamasına yardım edecek geliri sağlamış oluyoruz.

Kredi Kartı Ödeme Güvencesi, sigortalımızın kredi kartı harcamalarını ileriye dönük taksitleriyle birlikte güvence altına alıyor. Kredi Ödeme Güvencesi ise işsiz kalması durumunda 12 aya kadar sigortalının kredi taksitlerini ödüyor. Bu üç ürün zaten ihtiyacın büyük bir bölümünü karşılıyor. Ancak biz yine müşterilerimizin ihtiyaçlarını araştırmaya devam ederek fatura ödemelerini ve Garanti Bankası avans hesap sahiplerinin ödemelerini güvence altına alan iki yeni ürün daha sunduk. İşsizlik sigortaları kapsamında başka ek teminatlar da var. Örneğin, hasta olup 1 ay boyunca işe gidemeyecek durumda olursanız da kredi kartı borcunuz kapanıyor.

olan, prim ödemesinin toplam kredi kartı borcunun yüzde 1'i kadar olması. Yani borcunuz yoksa ödeme de yapmıyorsunuz. Ayrıca, kredi kartı toplam harcamanız ne olursa olsun en fazla prim tutarı 50 TL. Ürünün bu esnek özellikleri müşterilerin ilgisini çekiyor.

İşsizlik sigortaları biraz da suistimale açık sigortalar. Bunların önüne nasıl geçiyorsunuz?

Biz sözünü ettiğiniz suistimalleri en aza indirgeyerek, hak edenlere tazminatlarını tam ve hızlı şekilde ödeme prensibi ile hareket ediyoruz. Örneğin, işsiz kalacağını bilerek bu sigortaları alanları engellemek için muafiyet süreleri bulunuyor. Yani poliçeyi alır almaz işsiz kalanlara ödeme yapmıyoruz. Ayrıca işveren ile anlaşarak işten ayrılma veya çalışmaya devam ediyor olma gibi poliçelerin özelinde belirtilen bazı durumlar da kapsam dışında. Doğru kişiye ödeme yapmayı hedefleyerek, suistimali engellemek için koyduğumuz bu

Önümüzdeki yıllarda işsizlik sigortasına ilgi nasıl öngörüyorsunuz?

2008 krizi sonrası bu konuya ilgi hızla arttı. Bu yükselen trendin devam edeceğini öngörüyoruz. Birçok şirket de bizden sonra bu işe girdi. Önümüzdeki dönemlerde başta kredi alan veya kredi kartı olan kişiler olmak üzere özel sektörde çalışan kişilerin büyük çoğunluğunun işsizlik sigortası sahibi olacağını düşünüyorum.



Kimi zaman bilgi eksikliğinden ötürü ürün yanlış algılanmakta ve sigortacı ile sigortalı arasında anlaşmazlıklar ortaya çıkabilmekte.

İşsizlik sigortasında yanlış bilinenler

Bu yazımızın asıl amacı, işsizlik sigortası ile ilgili olarak yanlış bilinen hususlara dikkat çekerek ileride yaşanabilecek olan hak kayıplarının bir nebze de olsa önüne geçebilmek. **Mehmet Kalkavan** / TSRŞB Genel Sekreter Yardımcısı

Yeni bir ürün olmasına karşın, uygulamaya sokulduğu 2008 yılı başlarında küresel mali krizin etkisiyle çalışanların işten çıkarılmasının daha fazla gündeme gelmesi nedeniyle, hem çalışanlar hem de kredi veren finans şirketleri tarafından işsizlik sigortasına (ya da borç ödeme sigortası) yoğun bir ilgi gösterildi. İşsizlik sigortasında amaç, sigortalının mevcut hayat standardını yeni bir iş bulana kadar geçici bir süre için sürdürbilmesini sağlamak, hem de finansman şirketinin kredi riskini azaltmaktır.

Tüm sigorta ürünleri gibi işsizlik sigortası da üzerimizde taşımakta olduğumuz bir riski üzerimizden atmamıza imkan tanır. Durum böyle olmakla birlikte kimi zaman bilgi eksikliğinden ötürü ürün yanlış algılanmakta ve sigortacı ile sigortalı arasında anlaşmazlıklar ortaya çıkabilmekte. İşsizlik sigortası insanların en zor anlarından birinde, işsiz kaldıklarında yardımlarına koşarken 2010 yılında 56 milyon lira tutarında bir tazminatı yükledi. Şubat 2008'de uygulamaya giren Borç Ödeme

Sigortası, işsiz kalma ya da kaza veya hastalık nedeniyle geçici iş göremezlik hallerinin gerçekleşmesi sonucunda, sigortalının poliçede belirtilen ve sözleşmeye istinaden yapması gereken ödemelerini azami tazminat tutarı ve süresi ile sınırlı olmak üzere teminat altına alıyor. Yukarıdaki tanımdan da anlaşılacağı üzere Borç Ödeme Sigortası iki ayrı riski teminat

altına alır. Bunlardan biri sigortalının geçici olarak iş göremez hale gelmesi durumunda sözleşmeye istinaden yapması gereken ödemelerin karşılandığı geçici iş görmezlik teminatı; diğeri ise sigortalının işsiz kalması durumunda, sözleşmeye istinaden yapması gereken ödemelerin karşılandığı işsizlik teminatıdır.

Sigortalının işsiz kalması hâlinde, azami tazminat süresi ile sınırlı olmak kaydıyla, sigortalı yeni bir işe başlayana kadar işsizliğin devam ettiği her bir tam ay için aylık tazminat tutarı kadar ödeme yapılır. Bir aydan eksik süreler için, her bir gün başına aylık tazminat tutarının 1/30'una eşit bir tutar hesaplanır ve ödenir.

Sigortalı, en fazla gelir güvencesine rağbet ediyor

İşsizlik sigortasında farklı tipte poliçeler mevcut. En çok talep gören işsizlik sigortası ürünü bankaların da teşviki nedeniyle bireysel krediler ve araç kredileri kullanılırken yaptırılan poliçelerdir.

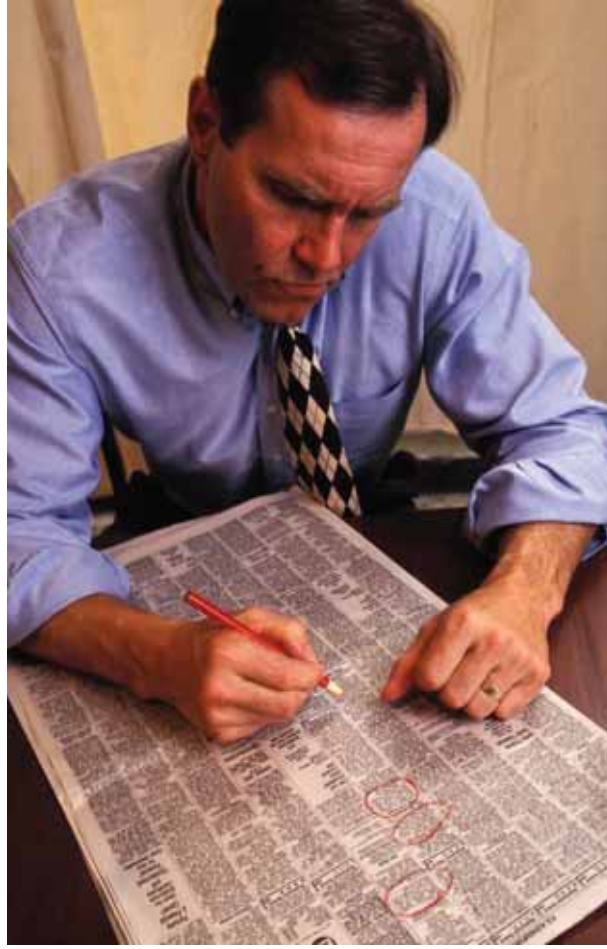


Sigorta şirketi, sigortalı işsiz kaldığında poliçede belirtilen dönem boyunca kredi ödemelerini yapar. Bunun dışında sabit ödemeler ya da kredi kartı ödemeleri için yaptırılan ve işsizlik durumunda sigortalının telefon, elektrik, su gibi aylık sabit ödemelerinin karşılandığı ya da kredi kartı borçlarının ödendiği bir ürün de bulunuyor ancak biz bu yazımızda işsiz kalan sigortalılara gelir sağlayan işsizlik sigortalarını ele alıyoruz.

Sigortalının en fazla rağbet ettiği de, gelir güvencesi sigortası adı verilen bu üründür. Bu poliçede işsizlik durumunda sigortalı, maaşı tutarındaki ödemeyi, poliçede belirtilen vade kadar almaya devam eder.

Bu yazımızın asıl amacı, işsizlik sigortası ile ilgili olarak yanlış bilinen hususlara dikkat çekerek ileride yaşanabilecek olan hak kayıplarının bir nebze de olsa önüne geçebilmektir. Bu hususları şöyle sıralamak mümkün;

1. Sigortalı, Sosyal Güvenlik Kurumu'na (SGK) kayıtlı olarak çalışmalıdır aksi halde işsiz kaldığını ispatlayamaz.
2. Sigorta sözleşmesi yapılırken, sigortalı tarafından bilinen işsizlik halleri bu sigorta ile teminat altına alınmaz. Örneğin, mevsimsel olarak ara verilen iş kollarında ücretsiz geçirilen bu dönemlere ilişkin tazminat ödenmez.
3. Haklı bir nedene dayanılarak işten çıkarılan; işverenle anlaşarak işten ayrılan veya istifa ederek işten ayrılan sigortalılara tazminat ödenmez.
4. İşsizlik sigortasında bir bekleme süresi vardır ve poliçede daha kısa bir süre belirtilmemişse bu süre 6 aydır. Diğer bir deyişle poliçe aldıktan sonra, altı ay doldurmadan işsiz kalırsa sigorta şirketi tazminatı ödeyemez.
5. Tazminata hak kazanılmışsa, poliçede belirtilmiş olan aylık tazminat tutarı poliçede belirtilen süre boyunca (genelde altı ay) ödenir.
6. Sigortalı 2 ay tazminat aldıktan sonra tekrar işe girerse arta kalan 4 ayın tazminatını talep edemez



ve yeniden tazminata hak kazanır hale gelmek için 6 aylık bekleme süresini tekrar doldurmak zorundadır.

7. Sigortalı 2 ay tazminat aldıktan sonra askere giderse arda kalan 4 ayın tazminatını alamaz, çünkü sigortalı askere gittiğinde işyerinden maaş alamayacağı için sigortadan da tazminat alamaz.

Yukarıda yer alan açıklamalar kapsamında; SGK'ya tabi olarak çalışan kişiler kendi iradeleri dışında, öngörülemeyen bir nedenle işsiz kalmaları ve bu poliçeye sahip olup sigortalı olarak 6 ayı doldurmaları durumunda, poliçede belirtilen aylık tazminat tutarını yine poliçede belirlenen süre boyunca alırlar. Bu sigorta ile amaçlanan, kişilerin işsiz kalmaları durumunda, yeni bir iş bulana kadar geçecek makul bir süreyi (6 ay) sıkıntıya düşmeden atlatmalarını sağlamaktır.

Sigortalı, Sosyal Güvenlik Kurumu'na (SGK) kayıtlı olarak çalışmalıdır aksi halde işsiz kaldığını ispatlayamaz.



Anadolu Sigorta şirket raporu

Son fiyat (TL)	0,83
Hedef fiyat (TL) / Yükselme Pot. (%)	1,23 TL/ %46
Hisse sayısı (bin adet)	500.000
Piyasa değeri (milyon USD)	241
Halka açıklık oranı (%)	41
Günlük ort. işl. hac. (USD)	2.537.593
Cari F/K	10,97
Cari PD/DD	0,58

Anadolu Sigorta'nın özet bilançosu

Özet Bilanço (mn. TL)	2010/12	2011/09
Dönen varlıklar	1.635	1.854
Nakit ve nakit benzeri varlıklar	610	866
Finansal varlıklar	440	368
Esas faaliyetlerinden alacaklar	456	458
Duran varlıklar	317	235
Finansal varlıklar	267	178
Maddi varlıklar	21	19
Toplam aktifler	1.951	2.089
K. Vadeli Borçlar	1.061	1.296
Esas faaliyetlerden borçlar	107	131
Sigortacılık teknik karşılıkları	897	1.111
Uzun vadeli borçlar	41	65
Sigortacılık teknik karşılıkları	36	42
Özsermaye	849	728
Özsermaye karlılığı	5%	5%
Aktif karlılığı	2%	2%

Anadolu Sigorta 9 Aylık Gelir Tablosu

Gelir Tablosu (milyon TL)	2010/09	2011/09
Hayat dışı teknik gelir	813,1	992,1
Kazanılmış prim	747,5	912,5
Hayat dışı teknik gider (-)	825,8	986,2
Gerçekleşen hasar	605,8	712
Teknik bölüm dengesi-hayat dışı	-12,7	
Yatırım gelirleri	105,1	120,9
Yatırım giderleri(-)	96,7	116,4
Diğer faal. gelir/gider (-)	9,5	-2,4
Dönem net karı/zararı (-)	5,1	5,9
Teknik kar marjı	-1,6 %	0,6 %
Kazanılmış prim/h. dışı teknik gelir	% 91,9	% 92,0
Gerçekleşen has./h.dışı teknik gider	% 73,4	% 72,2
Gerçekleşen has./kazanılmış prim	% 81,00	% 78,0

Yerli malı yurdun malı herkes bir lot almalı

Anadolu Sigorta, piyasa çarpanlarına göre İMKB'de işlem gören sigorta şirketleri arasında en cazip hisselerden biri... Anadolu Sigorta için hedef fiyatımız 1,23 lira, yüzde 46 yükselme potansiyeli ile önerimiz: "Endeks üzeri getiri"

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) verilerine göre 2011'in Eylül sonu itibarıyla, Türkiye'de toplam prim üretimi yüzde 22 artış göstererek 12,634 milyon lira düzeyinde gerçekleşti. Hayat dışı branşların toplam üretimdeki payı yüzde 83 olurken, prim üretimi 10,526 milyon liraya ulaştı.

Bu sayıda analiz sayfalarımızı Türkiye'nin en eski sigorta şirketlerinden biri olan Anadolu Sigorta'nın hisse performansına ayırdık...

Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi olan Anadolu Sigorta 1 Nisan 1925 yılında Atatürk'ün girişimiyle, Türkiye İş Bankası'nın öncülüğünde kuruldu. Bu yıl 85'inci kuruluş yıldönümünü kutlayan şirket, aktif büyüklüğü ve öz kaynakları itibarıyla Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta şirketleri arasında ilk sırada, prim üretiminde ise ikinci yer alıyor. Anadolu Sigorta'nın en önemli özelliklerinden biri de en büyük 10 sigorta şirketi arasında yabancı ortaklığı olmayan tek sigorta şirketi olması.

Aktif büyüklüğü ile birinci

Prim üretimiyle ikinci sırada

Yüzde 48'i halka açık olan Anadolu Sigorta hayat dışı alanında yüzde 12,7 pazar payına sahip. Anadolu Sigorta'nın 2011 yılının ilk dokuz aylık döneminde prim üretimi yüzde 33 artış göstererek 1.345 milyon liraya ulaştı. Şirket, hayat dışı branşta yüzde 12,79 pazar payı ile 2'inci sırada yer alıyor.

Sigorta sektöründe hayat dışı alanında yüzde 12,7 pazar payına sahip olan Anadolu Sigorta'nın 2011 yılının ilk dokuz aylık döneminde prim üretimi yüzde 33 artarak 1.345 milyon liraya ulaştı. Prim üretiminde bir önceki yıla göre yaşanan artışta, özellikle kara araçları, kara araçları sorumluluk ve genel zararlar branşlarındaki artışlar etkili oldu.

Fiyat performansı		
İMKB Rölatif	1 ay	1%
	3 ay	-13%
	12 ay	-20%
US\$	1 ay	4%
	3 ay	-23%
	12 ay	-50%

Şirketin teknik gelirleri bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 22 oranında artış gösterdi. Anadolu Sigorta'nın 2011 yılı dokuz aylık dönemde elde ettiği teknik gelirlerin yüzde 39,6'lık kısmı kara araçları branşından kaynaklanırken, bu branşı sırasıyla yüzde 21,1'lik payla kara araçları sorumluluk, yüzde 12,2'lik payla hastalık-sağlık branşı takip

etti. Teknik olmayan bölümden aktarılan yatırım gelirleri toplamı 2011 yılının ilk 9 aylık döneminde 69,9 milyon lira seviyesinde gerçekleşti.

Şirketin 2011 yılı 9 aylık hasar/prim oranı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre 3 puan azalarak yüzde 81'den yüzde 78'e geriledi. Aynı dönemde teknik kar, branşlara yapılan gelir ve gider dağıtımı öncesinde yaklaşık 32,3 milyon lira düzeyinde gerçekleşti. Şirket teknik branşlara dağıtılan genel giderlerinin 96,3 milyon lira tutarında olumsuz etkisinin yanında, teknik branşlara dağıtılan yatırım gelirinin 69,9 milyon lira tutarında olumlu etkisi sonucunda 2011 yılının dokuz aylık döneminde 5,9 milyon lira net teknik kar elde etti.

Anadolu Sigorta cari rakamlara göre hesapladığımız 10,97x F/K, 0,58x PD/DD piyasa çarpanları ile işlem görüyor. Bu çarpanlara göre Anadolu Sigorta İMKB'de işlem gören en cazip hisselerden birisi. (Sektör ortalaması: 36,03x F/K, 1,87xPD/DD)

Hisse, İMKB ile kıyaslandığında, son bir ayda borsanın yüzde 1 üzerinde son üç ayda ise yüzde 13 altında performans gösterdi. Anadolu Sigorta için hedef fiyatımız 1,23 lira, yüzde 46 yükselme potansiyeli ile önerimiz "Endeks üzeri"dir.

Borsadaki sigorta şirketlerinin performansı (04.11.2011)

Şirket adı	FK Oranı	PD/DD Oranı
Aksigorta	22,43	1,14
Anadolu Hayat Emeklilik	13,82	2,08
Anadolu Sigorta	10,97	0,58
Aviva Sigorta	-	16,26
Güneş Sigorta	-	1,13
Rnay Sigorta	116,14	4,68
Yapı Kredi Sigorta	23,23	3,21
Sigorta şirketleri ortalama	36,03	1,87

Prim üretiminin branş bazında dağılımı

2011 yılının ilk dokuz aylık verilerine göre Anadolu Sigorta'nın prim üretimi yüzde 32,9 artışla 1.345.8 milyon liraya ulaştı. Prim üretiminde bir önceki yıla göre yaşanan artışta, özellikle kara araçları, kara araçları sorumluluk ve genel zararlar branşlarında alınan sonuçların etkili olduğu dikkat çekiyor. Prim dağılımında ise kara araçlarının payı yüzde 34,59, kara araçları sorumluluk sigortasının payı ise yüzde 22,19 ile en büyük paya sahip.

Şirketin 2011 ilk 9 ayında kara araçları branşında prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 43,1 artarken, kara araçları sorumluluk branşında yüzde 55,3 artış görüldü. Genel zararlar branşında ise yüzde 52,4 oranında artış dikkat çekiyor.

Anadolu Sigorta'da prim üretimi ilk 9 ayda yüzde 33 arttı

Branşlar	Prim üretimi / 2011 ilk 9 ay (TL)	Prim üretimi / 2010 ilk 9 ay (TL)	Değişim (%)
Kara araçları	465.489.532	325.324.508	43,1
Kara araçları sorumluluk	298.582.028	192.235.812	55,3
Yanfin ve doğal afetler	185.084.061	158.552.485	16,7
Hastalık / Sağlık	119.170.517	120.636.784	-1,2
Genel zararlar	118.076.246	77.487.015	52,4
Genel sorumluluk	43.549.145	45.504.162	-4,3
Su araçları	30.081.840	24.658.861	22
Kaza	28.551.848	24.835.361	15
Nakliyat	26.848.024	21.737.962	23,5
Hava araçları sorumluluk	11.365.417	7.370.039	54,2
Hava araçları	7.140.869	5.594.904	27,6
Finansal kayıplar	5.139.018	4.482.716	14,6
Hukuksal koruma	4.841.755	3.969.463	22
Kredi	1.891.282	162.858	1.061,3
Toplam	1.345.811.582	1.012.552.930	32,9

Kaynak: TSRŞB

Mobilisation for complementary insurance

Current health insurance programme does not make happy neither patients nor hospitals and insurers. According to representatives of health and insurance sectors, the alternative is complementary health insurance programme which makes possible to use private health insurance alongside with the General Health Insurance. In fact, insurers have been waiting for complementary health insurance regulations for long time. And their first initiative with a voluntary group was not able to achieve a success in promoting the complementary

health insurance programme in the eyes of policy makers. Therefore a conference on “Complementary Health Insurance” was held in Sheraton Maslak Hotel in Istanbul on October 21 and organized by Health Volunteers – Turkey and Global Health Conference. Insurance companies, private hospitals and representatives of the sector participated to the conference and discussed the different dimensions of a possible complementary health insurance in Turkey. A future agenda in promoting the complementary



health insurance was also discussed. As a result of the conference another working group will be formed which is going to

have meetings with politicians to introduce and promote the complementary health insurance system.

Golden rules of marketing: Trust, believe and know

The reflections of an insurance company's image do not consist of TV advertisements or famous managers but rather sales representatives. A sales representative calls or personally visits dozens of potential customers to introduce both products and the company. This important mission is possible with long and continued trainings. Volkan Çubukçu, a famous motivational marketing speaker, argues that the most important problem for a sales representative is to convince people especially on individual retirement products. Çubukçu defines the rules of

effective marketing: trust yourself, believe in products and know the rivals. “Only this way you can make someone believe in a system that he or she will benefit in 20 years.” According to Çubukçu, one of the important points is to diagnose the problem and some sales representatives has difficulty with it. “There are sales people that still cannot distinguish an objection from an excuse. People usually make excuses but somehow these excuses are regarded as objections. This is a result that leads on the disbelief in the individual retirement system.”

50 bin tests are insured

Uzman Gıda is the first laboratory accredited to analyse genetically modified organism (GMO) in Turkey. Their analysis mainly covers samples of food and packaging material for official transaction in export/ import, and special samples for companies and individuals. The laboratory has analysed 20.000 samples with 67.000 tests since 2009. The company's analysts examine 10.000 samples through 50.000 tests each year. Uzman Gıda Laboratuvarı use insurance for both its analysts and the samples of customers. “Insurance is an important component of our business.



We use financial liability insurance to protect both our analysts and the customers” said, Seyfettin Parıldar, General Manager of Uzman Gıda Laboratuvarı. According to Parıldar, insurance is the only way to get protection against any unwanted accident and loss.

You might become unemployed too...

Unemployment insurances have been very useful products both for banks and their customers in an environment with economic uncertainty and high employment rates caused by 2008 financial crisis. Both, employees having the fear of becoming unemployed and the banks that are looking for security for their loans helped the boom of unemployment insurance in Turkey. Since mid-2008 it is estimated that there are 1,5-2 million people who have unemployment insurance products.

Unemployment insurance, also known as financial protection insurance, is designed to offer people protection with their regular payments or maintain their lifestyle when they are unable to work. There are 3 types of protection policies; income, loan and credit card payment protections. Income protection covers part of your income for a certain time (usually 6 months) when you are involuntarily unemployed. Loan or credit card payment protection undertakes regular payments on personal loans, mortgages or credit card payments of an agreed amount. Self-employees and public workers as well as waged earners can also buy these products. Protection policies start payment when you are unable to work due to accident,

sickness, disability or when you become involuntary unemployment. In these circumstances, insurance companies pay your monthly repayments for maximum 12 months or until when you return to work. Protection products are usually sold through banking channels of insurance companies.

Premiums for 12 liras

It is possible to buy an unemployment policy for 12-15 liras per month and to receive 500-750 liras unemployment payments for 6 months. Depending on premiums, an unemployment payment sometimes can be as much as 2.500 liras per months.

The most popular policy among protection insurances is

personal loan repayment products. It is possible to buy a loan payment protection for 2-3 percent of your regular monthly payment. For example, the premium is calculated for 80-90 liras for 3.000 liras monthly repayment. Regarding to credit card payments, premiums are calculated as 1 percent of monthly credit card debt. There are also other products that cover payment of monthly bills and individual retirement

insurance installments.

Protection insurance products are useful and sometimes life saving products but they work under strict conditions as they can be easy abused. Therefore it is important to be aware of the conditions of protection policies since companies usually investigate the situation...

For example you may not be eligible to receive compensation if you are about to be fired when you buy insurance.



950 thousands policies in 3 years



Garanti Emeklilik is the first insurance company that offers protection policies since April 2008. Almost 1 in 10 people among 11.5 million waged earners bought protection products from through Garanti Bank. "The product sold itself even without a marketing campaign" said, Yasemen Köne, Assistant General Manager of Garanti Emeklilik. The company offers 3 types of protection policies; income, credit card payment and loan payment protections.

"From the very first moment, there has been an strong interest for unemployment products. The size of the risk we undertake today is 600 million liras and we have 950.000 unemployment policies" said, Köne. "The most popular product is the Credit Card Payment Protection. It covers 53 percent of our policies followed by Loan Payment Protection with 27 percent."

Köne expects the interest in protection policies likely to increase in the coming years and reminds a key point: "The only thing you cannot buy when you need is insurance, therefore the important point is to have insurance at the point when you don't need it."

The sector watches him, and he watches back

Everybody wonders, what is the secret behind the success of Axa? Companies examine its balance sheet because it is one of the rare companies that reports profit while most of the others announce loss. Cemal Ererdi, Chairman and CEO of Axa Holding, is the name of behind this success. According to Ererdi, this is a result of his close look on the sector while the sector watches him. Ererdi believes that the secret of the success is to focus on the fields where nobody enters and not on the fields where everyone enters. He also points their single price policy's importance in Axa's success: "Our most important character is our discipline. There is no single price policy in other companies. But our products are

sold for the same price everywhere. Prices change in other companies depending on agency and products. Our agency system is very strong and they are our business partners with whom we take decisions together. They fully support us because they know that the result will be good for them as well." Referring to single price policy Ererdi said, "If there are several prices you cannot understand which one is the true price. You can not calculate the cost as well. The most important subject is statistics in insurance; you cannot have results with multiple price approach. Also if the same product has different prices in every distribution channel, customers's confidence is undermined towards you."

Referring to the changes that negatively affected performance of some companies Ererdi also said: "Of course it has affected us as well. While we, Axa Turkey, used to allocate less reserve according to Axa standards, but now we have even bigger reserves than Axa in general. At the end of this year there will be no problem with reserves any more. The only important problem is to audit reserves." Interpreting the recent economic conditions Ererdi also



expects that auto sell will decrease in coming years and people will have less income, therefore the rate of insured will be reduced.

Everyone should buy a "lot"

According to the Association of the Insurance and Reinsurance Companies of Turkey (TSRŞB), total premium production raised to 12,634 milyon liras with a 22 percent increase for the first nine months of 2011. Non-life companies' production increased to 10,526 milyon liras, as they have 83 percent of total premium production.

Anadolu Sigorta is the biggest insurance company in terms of asset size and equity capital, and the second company in premium production. The company is also the only national company among top 10

insurance companies.

Anadolu Sigorta's 48 percent share is open to public and it has 12,7 percent share in non-life insurance market. Its premium production increased to 1.345 million TRL (33 percent) for the first 9 months of 2011. Almost 40 percent of the profit was resulted from land auto segment.

The company's damage/premium rate decreased from 81 to 78 percent and the net technical profit was 5,9 million TRL for the first 9 months.

Anadolu Sigorta operates with the market multipliers of 10,97x P/E (Price/Earnings),

ANADOLU SİGORTA

0,58x MV/BV (Market Value / Book Value). According to these ratios, Anadolu Sigorta is one of the most attractive shares in Istanbul Stock Exchange Market (IMKB). Compared to IMKB performance on average, Anadolu Sigorta's share performed 1 percent above the stock market for the last month and 13 percent below of the market for the last 3 months. Our target price for Anadolu Sigorta is 1,23 liras and "return above the index" is our recommendations with the possibility of 46 percent increase.

Is ACE going to buy Ankara Sigorta?



Foreigner investors' interest in insurance sector still continues. There are 2 more companies on sale... The name of general managers of both companies is Koçak... One of them is Ankara Sigorta owned by Police Care and Aid Fund, and the other is Işık Sigorta that its largest shareholder is Bank Asya. General Manager of Ankara Sigorta is Niyazi Koçak, and Işık Sigorta's General Manager is Recep Koçak. Foreign

investors still continues to investigate both companies. According to the information, negotiations between Ankara Sigorta and ACE have come to the final stage. And the prize would be between 75 and 100 million dollars... Sector analyst argued that this prize is not even enough to buy an insurance agency abroad. According to some comments foreign investors would not want to miss the opportunity of

buying these companies because it will be difficult to obtain a licence to establish an insurance company from the next year on. Ankara Sigorta has produced 72 million TRL premiums and have 2,8 million TRL loss for the first six months of 2011. The company's paid-in capital is 220 million TRL and its equity capital is 19.7 million TRL for the same period. Regarding to ACE Group...

With 14.7 million TRL paid-in capital, it started to operate in Turkey since mid-2009. The ACE Group is one of the biggest global commercial property and casualty insurance and reinsurance organizations. It has operations in more than 50 countries and conducts business with clients from over 140 countries.

BNP Paribas Cardif returns to Karakoy

Karaköy, Salı Pazarı was a finance center of Istanbul in the past. The Street of Banks was also the centre of insurance companies such as Axa, Şeker, TEB, Oyak, Oyak Hayat, Ak, Genel, Genel Yaşam, Ankara, Generali. Not long time ago, when they grew bigger the office places in Karaköy was not enough for them any more. Moreover, new foreign owners of these companies wanted to sell their buildings in Karaköy as the price of their share raised enough to contribute

their equity capital. Libery Sigorta, formerly known as Şeker Sigorta, sold its building in Karaköy and moved to a place in Ümraniye, İstanbul. Then Generali Sigorta sold its historic building, Generali Han, and moved to Beşiktaş Plaza. Recently ING Emeklilik moved its office to Maslak. Now, there is a rumor around that Mapfre Sigorta, bought Genel Sigorta and Genel Yaşam Sigorta, gets prepared to move from Salı Pazarı as well. There is also news about Ak Sigorta that management of

the company is looking for a suitable plaza and put up its building to sale. On the other hand, recently, another insurance company has moved to Karaköy while others gone. BNP Paribas Cardif, moved to previous head office of Türk Ekonomi Bankası (TEB).



Pay arrangements affect insurers as well

In October Turkish government made a regulation related to public employees' wages. The aim of the regulation was to "equal pay for equal work". This regulation also affected employees in insurance department of The Undersecretariat of Treasury and most of the officials' wages are decreased. Salary reduction was not limited with auditing personnel as well. Arif Cesur, Insurance Supervisory Board and Ahmet Genç, General Director of General Directorate of Insurance of the Undersecretariat of Treasury, were affected from the regulation as well. According to the information, the employees will receive approximately 500 TRL less than their current salary. But it is expected that Genç and Cesur's salaries are going to be reduced as much as 2.000 TRL. And this is due to the fact that the managers will receive their salary from only one institution even if they are appointed as a member of board to other companies.

The change will be painful in Aviva

The insurance company Aviva has announced that 770 jobs from its workforce of 1,770 in Ireland will be cut. Also, it is said that additional 180 jobs will be cut in the company's European division. Aviva, had invited staff to meetings in Dublin, Cork and Galway. It is expected that no jobs will be lost before March 2012.

According to [Irishtimes.com](#), the trade union Unite said its members had been instructed not to participate or co-operate in any projects or undertake any form of work that would enable or facilitate the transfer of work out of Aviva Ireland to any other Aviva company or

any other organisation. Members have also been told not to participate in performance coaching programmes. The first stage of industrial action by staff at insurance company Aviva over planned large-scale job losses was take place in mid-November. Unite is the largest union in the United Kingdom, with over two million members in the public and private sectors, and is the only trade union within Aviva.

It is said that the redundancies is a part of Aviva's integration plan of two regions. In a statement, Aviva said: "Following a detailed structural review, Aviva is proposing to make



its Irish business part of a new UK and Ireland region, aligning many of the activities and services provided for customers." Seán Egan, chief operating officer of Aviva's UK general insurance business, will have specific responsibility for the proposed integration of Aviva Ireland with Aviva UK to create a new UK & Ireland region.

Groupama CEO Azema fired after downgrade



French insurer Groupama has fired its long-standing chief executive Jean Azema. Although the press release said that Azema had "left the group", a spokeswoman confirmed that he had been "dismissed." The dismissal of Azema, 58, came after two separate rating agencies downgraded Groupama in

September. Credit rating agency Standard & Poor's last month cut Groupama's long-term ratings to BBB from BBB-plus with negative implications, saying management plans to build up capital to acceptable levels may be insufficient.

Fitch Ratings made a similar move later in the month, and Azema told *Les Echos* around the same time that the insurer would not go public before 2015 and that in the meantime it would focus on cutting costs. The insurer has seen big losses on two of the main equity stakes in its portfolio, in French bank Societe Generale, and water group Veolia Environnement.

Cigna to buy Healthspring Inc for 3.8 bn dollars

The United States' fifth-largest insurance company, health insurer Cigna Corp. will buy HealthSpring Inc for 3.8 billion dollars. This buyout is going to be an entrance ticket to Medicare plans for Cigna. An increase is also expected in the number of privately run Medicare Advantage plans as postwar generation reach to the retirement age. Medicare is a government-run health insurance programme for people age 65 or older and under age 65 with certain disabilities. Medicare contractors receive payments from the government and then market their plans directly to seniors. So,

Medicare beneficiaries can choose to receive their benefits through private health insurance plans. The share of Medicare Advantage plans, which now account for 25 percent of Medicare enrollment, is expected to be doubled in the next 5 years. On the other hand it is well known that Medicare Advantage members spend as much as 4 times more than younger insured people. The sixth-biggest player in the market, HealthSpring has about 340,000 Medicare Advantage members in 11 states and the District of Columbia. The transaction is expected to be completed in the first half of 2012.

BES'e doğrudan teşvik geliyor

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü bireysel emeklilik sisteminde var olan teşviklerin daha etkili olması için Maliye Bakanlığı ile doğrudan teşvik konusunda çalışmalara başladı. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç, kasım ayı başında tüm katılımcılar için doğrudan teşvik ile vergi indiriminden

faaydalananlar için doğrudan teşvik türlerinin Maliye Bakanlığı ile görüşüldüğünü ancak henüz türünün netleşmediğini açıkladı. Sektör yetkililerine göre, bireysel emeklilikte doğrudan vergi sistemine geçilirse vergi teşviki maaşlara yansıtılmak yerine katkı paylarına eklenerek sistem içinde biriktirilecek.



Söyleşi:
Jetse de Vries: "BES'in amacı şimdiye kadar anlatılamamış"

Araştırma:
Kazandığımızdan fazla harcıyoruz

Yazar:
Alp Keler
Kurların BES fonlarına etkisi

Doğrudan teşvik çalışmaları başladı

Bireysel emeklilik sistemi (BES) büyümeye devam ediyor. Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre, 21 Ekim itibarıyla bireysel emeklilik sisteminin katılımcı sayısı 2.59 milyon kişiye, fon büyüklüğü ise 14 milyar liraya ulaştı. Sistem her ne kadar 8 yılda hızla büyüye de mevcut potansiyeline ulaşamadığı konusunda sektör temsilcileri hemfikir. Sisteme katılımı artırmak için önemli bir avantaj olarak sunulan vergi teşviki de yeterince etkili olamadı. Nitekim yaklaşık 3 katılımcıdan sadece 1'inin vergi teşvikinden yararlandığı biliniyor. Bunu engellemek ve vergi teşvikinin daha görünür kılmak için düşünülen yöntem ise BES şirketlerinin de gündeminde olan doğrudan vergi teşviki. Sektör yöneticileri

bireysel emeklilik sistemini geliştirmek için doğrudan teşvik sisteminin önemine inanıyorlar. Özet olarak vergi avantajından elde edilen tutarın, sistemin yanı sıra katılımcı adına açılan bir hesapta değerlendirilmesi olarak tanımlanıyor. Ekim ayı sonunda Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün bireysel emeklilik sisteminde var olan teşviklerin daha etkili olması için Maliye Bakanlığı ile doğrudan teşvik konusunda çalışmalara başladığı duyuruldu. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç, tüm katılımcılar için doğrudan teşvik ile vergi indirimin-den faydalananlar için doğrudan teşvik türlerinin bakanlık ile görüşüldüğünü ancak henüz türünün netleşmediğini



Ahmet Genç

açıkladı. Eğer doğrudan vergi sistemine geçilirse vergi teşviki katkı paylarına eklenerek sistemde birikecek.



Ömür Şengün

Allianz, Türkiye'nin emeklilik sistemini mercek altına aldı. 1990'lı yıllardan bu yana Türkiye'nin emeklilik konusunda resmi politikalarını ve bu alandaki gelişmeleri inceleyen Uluslararası Emeklilik Raporu'nda Türkiye diğer Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) ülkeleriyle karşılaştırılıyor. Rapora göre Türkiye demografik olarak OECD

Türkiye'de emeklilik daha avantajlı

üyesi ülkeler arasında hala avantajlı konumda. Türkiye'nin doğurganlık oranlarının diğer ülkelere göre daha yüksek olması ve yaşlılık oranlarının önümüzdeki yıllarda artacağı beklentisi Türkiye'nin avantajları arasında sıralanıyor. OECD ülkelerinde doğurganlık oranı 1,7 iken, Türkiye'de 2,1. Önümüzdeki 40 yıl içerisinde Türkiye'deki yaşlı nüfusun sigorta oranının 3,5 kattan fazla artması bekleniyor. Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Ömür Şengün "Türkiye sigorta bilincinin gelişmesiyle birlikte, yüksek potansiyele sahip önemli ülkeler arasında yer alıyor. Yüksek ekonomik potansiyeli, düşük sigorta penetrasyonu, genç ve dinamik nüfusu ile Türkiye, Allianz Group'un yakından takip ettiği son derece önemli bir pazar" şeklinde raporu yorumladı.

Kayıtdışı engellenirse reformlar başarılı olur 1990'lardan itibaren Türkiye'de emeklilik sisteminde reformların başladığını beliren

raporda, kayıt dışı istihdamın önüne geçildiği takdirde kamu emeklilik masraflarının GSMH'dan alacağı payın azalacağı öngörülüyor. Şengün'e göre bu reformlar arasında en fazla dikkat çeken, özellikle 2006-2008 yıllarında Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki şirket tarafından ödenen ve yüzde 11 olan sigorta prim ödemelerinin yüzde 6'ya çekilmesi ve aradaki yüzde 5'lik farkın devlet tarafından ödenmesi oldu. "Bu konuda hala yapılacak önemli noktalar bulunuyor" diyen Şengün, rapora göre Türkiye'de kayıt dışı çalışanların önüne geçilebilirse ve 2010-2075 arasında erkeklerde yüzde 10, kadınlarda ise yüzde 50'lik oranda işgücü kayıt içine alınırsa reformların başarılı olacağına dikkat çekiyor. Şengün, "Böylelikle 2075 yılında emekli maaşı sisteminin açığı GSMH'nin yüzde 1'ine kadar düşebilir. Eğer başarılı olunamazsa açığın yüzde 5'lere kadar artması beklenebilir" diye konuştu.

Az kazanıp çok harcıyoruz

AvivaSA'nın Emeklilik Dönemi Tasarruf Açığı Araştırması'na göre nüfusun yüzde 45'i tasarruf etmiyor. Üstelik tasarruf oranı da giderek düşüyor. 2011-51 döneminde emekli olacak nüfusun beklentilerini karşılamak için ayda 200 euro ek tasarruf yapması gerekiyor.

AvivaSA, 31 Ekim Dünya Tasarruf Günü vesilesiyle Emeklilik Dönemi Tasarruf Açığı Araştırması'nın sonuçlarını açıkladı. Türkiye İstatistik Kurumu verilerinden yola çıkarak yapılan analize göre Türkiye'de 19 milyon haneden sadece yüzde 55'i tasarruf edebiliyor. Araştırmanın sonuçlarını değerlendiren AvivaSA CEO'su

Meral Eredenk, banka hesabı sahipliği oranının halen yüzde 50'lerde olduğu Türkiye'de tasarrufu teşvik edici etkinliklerin düzenlenmesine ihtiyaç olduğunu vurguladı. Ancak hane halkı gelirinin artması ya da hane halkı tasarruf eğiliminin yükselmesinin tasarrufu artırabileceğine işaret eden Eredenk tasarruf eğilimlerini şöyle değerlendirdi: "Tasarruf

istatistikleri incelendiğinde, 2000 yılı sonrasında özel kesimin vergi sonrası harcanabilir gelirinin GSMH içindeki payının düştüğünü ancak buna rağmen özel tüketim düzeyinin arttığını, dolayısıyla özel tasarruf düzeyinin de düştüğünü görüyoruz. Özel kesim 2000 yılında vergi sonrası gelirinin yüzde 76,9'unu harcarken yüzde 23,1'ini tasarruf ediyor. 2009 yılında ise harcanabilir gelirinin yüzde 84,2'sini tüketim için kullanılırken, sadece yüzde 15,8'i tasarruf ediyor. TÜİK'in yayımladığı Hane Halkı Bütçe Anketi sonuçlarına göre de, hane halkı tasarruf edilebilir gelirinin toplam harcanabilir gelire oranı ortalama yüzde 7,3. Gelir dilimleri bazında bu oranın dengesiz dağıldığı görülüyor. İlk yüzde 60'lık gelir dilimindeki hanelerin ortalama tasarruf oranı eksiye. Sadece en zengin yüzde 20'lik gelir dilimindeki haneler, gelirlerinin ortalama olarak yüzde 10'un-dan daha fazlasını tasarruf etme imkanına sahip."

En hızlı büyüme BES fonlarında

Araştırma sonuçlarına göre Türkiye'de 2011 ile 2051 yılları arasında emekli olacak nüfusun, emeklilik dönemi

beklentilerini karşılayabilmek için her yıl 91 milyar euro ya da kişi başına ayda 200 euro ek tasarruf yapılması gerekiyor. "Ülkemizde de şu anda yüzde 9 olan yaşlı nüfus bağımlılık oranının 2013'te yüzde 12, 2020'de yüzde 17 olması öngörülüyor" diyen Eredenk'e göre emeklilik dönemi tasarruf açığı düşünüldüğünde bugüne kadar tamamlayıcı konumda olan bireysel emeklilik sisteminin önemi giderek daha da artacak. Bireysel emeklilik sistemine olan ilginin arttığına da işaret eden Eredenk, son 4 yılda fonların gelişimini şöyle değerlendirdi: "Uzun vadeli bir finansal yatırım aracı olan bireysel emeklilik fonlarının, yurtiçi yerleşiklerin portföy yatırım stoğu içindeki payı 2007 Aralık ayındaki yüzde 1'den 2010 Aralık ayında yüzde 1,7 seviyesine geldi. Ayrıca 2007-2010 arası ortalama yüzde 16,9 hızıyla büyüyen portföy yatırım stokundaki en hızlı büyüyen finansal araç yüzde 38,1 ile emeklilik fonlarıdır. Uzun vadeli tasarrufların artması ve bu fonların da BES'e yönelmesi (2012-2014 Orta Vadeli Program'da da hedeflenen) yurtiçi tasarruf seviyesine de olumlu yansıtacaktır."



Meral Eredenk



Kurların BES fonlarına etkisi

2011 yılının ilk 10 ayında yabancı para cinsinden enstrümanlara yatırım yapan fonlarda dikkat çekici değerde bir büyüme gerçekleşti

Alp Keler / Ak Portföy Genel Müdürü

2011 yılının ilk 10 ayında yabancı para cinsinden enstrümanlara yatırım yapan fonlarda dikkat çekici değerde bir büyüme gerçekleşti.

2010 yılı sonunda yaklaşık 456 milyon TL büyüklükte olan yabancı para (ağırlıklı olarak ABD Doları /USD ve Avrupa Para Birimi Euro /EUR) cinsinden enstrümanlara yatırım yapan emeklilik fonları 2011 yılı Ekim sonu itibarıyla yaklaşık yüzde 47 oranında artarak 670 milyon TL büyüklüğe ulaştı. Bu dönem içerisinde USD/TL kuru yüzde 14, EUR/TL kuru yüzde 19 arttı. Yüzde 50 USD yüzde 50 EUR'dan oluşan sepet kur ise yüzde 17 artış gösterdi. Bilindiği gibi emeklilik fonları sektöründe 3 tane yabancı para cinsinden enstrümanlara yatırım yapan fon türü bulunuyor:

- 1) Kamu Dış Borçlanma: Ağırlıklı olarak Eurobond ve doğrudan döviz yatırımı yapan fonlar,
- 2) Uluslararası Borçlanma: Ağırlıklı olarak yabancı devletlerin çıkarttığı yabancı para cinsinden sabit getirili menkul kıymetlere yatırım yapan fonlar,
- 3) Uluslararası Karma & Esnek: Ağırlıklı olarak yabancı devletlerin çıkarttığı yabancı para cinsinden sabit getirili menkul kıymetlere ve hisse senetlerine yatırım yapan fonlar.

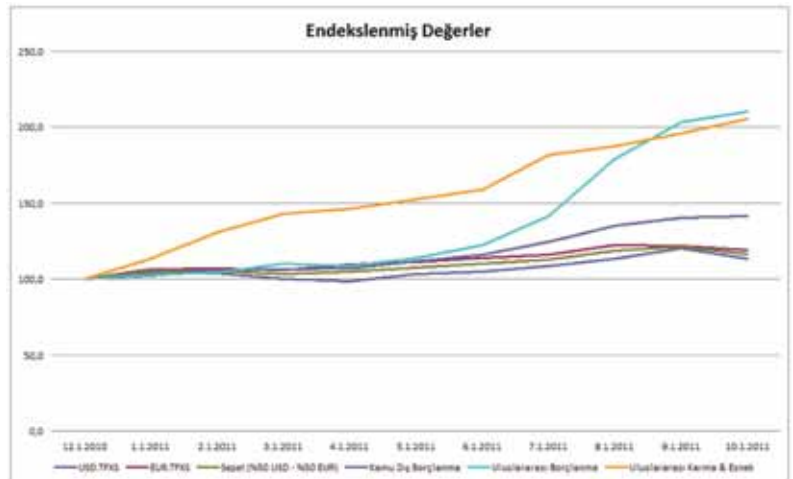
Bu tür fonların değerlemesinde enstrümanın yabancı para cinsinden fiyatı TL'ye çevriliyor. Dolayısıyla, kurlardaki artış doğrudan fona yansımakta ve ek bir getiri imkanı sunmaktadır. Öyle ki, enstrümanın yabancı para cinsinden fiyatı değişmemiş ya da kur artış oranının altında kalan bir oran ile azalmış olsa dahi kurdaki artış ile bu kayıpların telafi edilmesi mümkün olabiliyor.

Aşağıdaki tablolardan da gözlemlenebileceği üzere 2011 yılının ilk 10 ayında bu tür fonlarda dikkat çekici değerde bir büyüme gerçekleşti. Bu dönemde sepet kur yüzde 17 arttığı halde bu tür fonlardaki büyüme sepet kur artışının üzerinde oldu. Bu da yatırımcıların kur artışından faydalanmak üzere bu fonlara para akışı sağladığının bir göstergesidir.

Özellikle kurların hızla arttığı mayıs-eylül döneminde bu tür fonlara olan nakit girişinin ve büyümenin hızlı bir şekilde arttığı gözlemlenebilir. Buradan hareket ile de yatırımcıların kur hareketlerini yakından takip ederek bu fonlardaki pozisyonlarını ve ağırlıklarını arttırdıkları görülebilmektedir. Bu fonlarda kurlardaki artışın üzerinde bir büyüme söz konusudur.

Fondaki büyüme sepet kur artışının üzerinde oldu

YTD Büyüme	
Tür	31.10.2011
USD.TFXS	14%
EUR.TFXS	19%
Sepet (%50 USD - %50 EUR)	17%
Kamu Dış Borçlanma	41%
Uluslararası Borçlanma	110%
Uluslararası Karma & Esnek	105%



Mayıs-Eylül döneminde BES fonlarına nakit girişi ve büyüme hızla arttı

Nominal Değerler																		
Tür	31.10.2011	30.09.2011	29.08.2011	29.07.2011														
USD.TFXS	1,75420	1,86010	1,75380	1,68140	1,62350	1,59350	1,52140	1,54370	1,60050	1,60680	1,54500							
EUR.TFXS	2,45690	2,51280	2,53070	2,39950	2,35100	2,29540	2,26050	2,19270	2,21320	2,19470	2,06500							
Sepet (%50 USD - %50 EUR)	2,10555	2,18645	2,14225	2,04045	1,98725	1,94445	1,89095	1,86820	1,90685	1,90075	1,80500							
Kamu Dış Borçlanma	590.321.267	586.772.948	565.117.505	520.745.599	485.585.626	466.880.003	446.519.786	444.739.663	443.559.226	428.108.288	417.905.568							
Uluslararası Borçlanma	43.566.952	42.115.181	37.092.917	29.300.371	25.373.167	23.613.180	22.421.158	22.799.282	21.600.328	21.217.132	20.697.958							
Uluslararası Karma & Esnek	36.720.575	35.007.078	33.527.861	32.487.115	28.392.217	27.300.150	26.165.863	25.575.605	23.397.697	20.268.746	17.880.756							
Nominal Aylık Artışlar																		
Tür	31.10.2011	30.09.2011	29.08.2011	29.07.2011														
USD.TFXS	-5,7%	6,1%	4,3%	3,6%	1,9%	4,7%	-1,4%	-3,5%	-0,4%	4,0%								
EUR.TFXS	-2,2%	-0,7%	5,5%	2,1%	2,4%	1,5%	3,1%	-0,9%	0,8%	6,3%								
Sepet (%50 USD - %50 EUR)	-3,7%	2,1%	5,0%	2,7%	2,2%	2,8%	1,2%	-2,0%	0,3%	5,3%								
Kamu Dış Borçlanma	0,6%	3,8%	8,5%	7,2%	4,0%	4,6%	0,4%	0,3%	3,6%	2,4%								
Uluslararası Borçlanma	3,4%	13,5%	26,6%	15,5%	7,5%	5,3%	-1,7%	5,6%	1,8%	2,5%								
Uluslararası Karma & Esnek	4,9%	4,4%	3,2%	14,4%	4,0%	4,3%	2,3%	9,3%	15,4%	13,4%								
Endekslenmiş Değerler																		
Tür	31.10.2011	30.09.2011	29.08.2011	29.07.2011	30.06.2011	31.05.2011	29.04.2011	31.03.2011	28.02.2011	31.01.2011	31.12.2010							
USD.TFXS	113,5	120,4	113,5	108,8	105,1	103,1	98,5	99,9	103,6	104,0	100							
EUR.TFXS	119,0	121,7	122,6	116,2	113,8	111,2	109,5	106,2	107,2	106,3	100							
Sepet (%50 USD - %50 EUR)	116,7	121,1	118,7	113,0	110,1	107,7	104,8	103,5	105,6	105,3	100							
Kamu Dış Borçlanma	141,3	140,4	135,2	124,6	116,2	111,7	106,8	106,4	106,1	102,4	100							
Uluslararası Borçlanma	210,5	203,5	179,2	141,6	122,6	114,1	108,3	110,2	104,4	102,5	100							
Uluslararası Karma & Esnek	205,4	195,8	187,5	181,7	158,8	152,7	146,3	143,0	130,9	113,4	100							

“BES’in amacı şimdiye kadar anlatılamamış”

ING Emeklilik Genel Müdürü Jetse de Vries, “Hollanda’da hayat sigortanız yoksa ailenizi sevmiyorsunuz demektir. Ne kadar çok hayat sigortanız varsa ailenizi de o kadar düşünüyorsunuzdur” diyor. [Berrin Vildan Uyanık / buyanik@finansgundem.com](mailto:buyanik@finansgundem.com)

Türkiye bireysel emeklilik sistemi (BES) ile 2003 yılının sonunda tanıştı. 8 yılda bireysel emeklilik sistemine dahil olanların sayısı 2.5 milyonu geçti. Bu kişilerin BES’teki toplam birikimleri de 14 milyar liranın üzerine çıktı.

Halen ülkemizde yerli yabancı 14 şirket BES’te faaliyet gösteriyor. Türkiye bireysel emeklilik sektörüne yatırım yapan yabancı şirketlerden biri de Hollanda’nın en büyük finans kurumlarından ING. ING’nin sigortacılık grubuna bağlı olarak faaliyet gösteren ING Emeklilik, hayat sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerini acenteleri ve ING Bank şubeleri aracılığıyla sunuyor.

Şirket, Ekim 2011 sonu itibarıyla 172 bin katılımcının 663 milyon liralık fonunu yönetiyor. Şirketin hedeflerini ve bireysel emeklilik sistemi-nin Türkiye’deki gelişimini genel müdür Jetse de Vries ile konuştuk.

Türkiye’de BES’in gelişimini nasıl buluyorsunuz. Veriler sizce tatmin edici düzeyde mi?
Genel olarak büyümeyi çok olumlu ve doğru buluyorum.



Türkiye ekonomisini de göz önüne aldığımızda BES en hızlı büyüyen alanlardan biri. Türkiye ekonomisi çok iyi ama ciddi bir tasarruf boşluğu var ve biz bununla mücadele ediyoruz. BES aslında bu boşluğu kapatmak için hazır. Hükümetin ve devletin de bunu fark etmiş olması güzel bir gelişme. ING olarak biz de BES’i daha ileri taşıyıp geliştireceğiz.

ING’nin performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?
ING Emeklilik olarak 2 yıl öncesine göre daha fazla

Hocasıyla kavga etti sigortacı oldu!

ING Emeklilik Genel Müdürü Jetse de Vries, üniversitede araştırma yaparken profesörü çok eski bir kitabı güncelleme-sini istemiş. O kitabı güncellemesi tam 1 yılını almış ve bu iş sırasında profesörüyle sık sık kavga etmek zorunda kalmış. İşte biraz da bu yüzden akademik hayattan soğumuş ve o dönemin büyük sigorta şirketlerinden birinde çalışmaya başlamış. Bu süreçte şans yaver gitmiş ve bugün ING Emeklilik’in dümenine kadar yükselmiş.

müşteri ve fon birikimine ulaştık. Aynı zamanda insanların farkındalığı ve sistemde kalma süreleri arttı. Bu istikrarlı bir gelişme. Aynı zamanda sektör olarak tanıtımlara ve bilgilendirmelere hız verdik. Bunun dışında iki önemli

bankanın da emeklilik ve sigorta satmaya başlaması sektör açısından önemli gelişmelerdi. Bu şirketler bizim için rakip ama aynı zamanda piyasayı büyüten, geliştiren kurumlardır. Bu tür yeni girişler sistemin tanınırlığı-nı ve bilinirliğini arttıracaktır.

Global krizden dolayı büyüme tahmininizde, hedeflerinizde herhangi bir değişiklik oldu mu?

Türkiye içten beslenen bir ekonomiye sahip. Makro ekonomik olarak da devlet tarafından çok iyi düzenlenmiş ve yönetilen bir yapı olması çok olumlu. Krizin Türkiye ekonomisi üzerinde tabii ki etkileri oldu. Ancak diğer ülkeler krizden çok daha fazla etkilendi. Krizin yarattığı etkilerden dolayı finansal kurumlara yönelik güvenin azalmasından hepimiz etkileniyoruz.

Krizde sistemden çıkışlar da oldu. Bu çıkışlar endişe verici boyutta mıydı?

Sistemden çıkışların ya da ara vermelerin birçok nedeni olabilir. Kendi portföyümüzden gözlemlediğimiz kadarıyla ailenin gelir kaynaklarının azalması en önemli gerekçe olarak öne çıkıyor. İnsanlara şimdiye kadar BES'in amacının ne olduğu çok iyi anlatılamamış. BES'in kısa vadeli değil uzun vadeli bir yatırım aracı olduğunu anlatmak gerekiyor. Ancak bu trend giderek değişiyor. Mesela bankalarda insanlara BES ile ilgili doğru bilgi verilmiyor. Ürünün hangi amaçla kullanılması gerektiği anlatılmıyor. BES'te biriken parayı anında çekilebilecek bir ürün değil uzun vadeli bir yatırım aracı olarak görmek lazım. Kenara ayırabilecek ufak da olsa bir miktar parası olanlar bunu mutlaka BES'e yatırmalı. Çünkü birçok avantajı var. En önemlisi vergi avantajı ve bu herkesin kullanabileceği bir hak. Ancak bütün bunlar satış kanalından kaynaklanan sorunlar. Müşteriler yeterince bilgilendirilmiyor. İnsanlara başka türlü bir yatırım aracı olabileceğini de anlatmamız lazım. Mesela çok korumacı bir müşteriyseniz, hisse senedi yerine farklı karma fonları seçebilirsiniz. Yok risk almayı seviyorsanız, hisse senedinde değerlendirebilirsiniz. ING Emeklilik olarak son zamanlarda fon performansında çok iyi gelişmeler kaydettik.

Sizce önümüzdeki 5 yıl içinde BES ne kadar büyür?

Bazen çok yükselir, bazen de çok düşebilirsiniz. Ekonomik krizin çok etkisi olmaz. Türkiye'de birçok vakıfta para var. Aslında bu ülkenin iyi olduğu yönlerden biri. Bu para emekliliğe aktarılabilir. Kıdem tazminatı tartışma-

ları devam ediyor. Buralardaki fonlar emeklilik fonlarının yönetimine geçerse çok daha iyi olur. Ama bu konuda hala belirsizlikler var. Bazı vakıflar çok az bilgilendirilmiş. Vakıflar, biriken paralarını yönlendirmeleri durumunda vergi avantajından faydalanabilecekleri tarihi ileri alabilirler.

ING Emeklilik yeni ofisinde



ING Emeklilik, İstanbul Maslak'taki yeni merkezinde hizmet vermeye başladı. Jetse de Vries, taşınma kararının gerekçesini ve yeni merkezle ilgili şu bilgileri veriyor: "Genç ve dinamik kadrosu ve verdiği hizmet kalitesiyle dikkat çeken firmamız, son dönemde önemli bir büyüme kaydetti. 2010 yılı başından bu yana müşteri sayısında ciddi bir artış sağladık. Buna paralel olarak organizasyonumuzu geliştirdik ve yeni çalışma arkadaşlarımızı bünyemize kattık. Müşteri ve çalışan memnuniyetine çok önem veriyoruz. Daha iyi ve daha kaliteli hizmet

verebilmek adına her geçen gün yeni projeler geliştiriyoruz. Hizmet kalitesini ve çalışan memnuniyetini artırmak için taşınma kararı almış, bu konudaki girişimlerimizi aylar öncesinde başlatmıştık. Yeni adresimizi belirlerken finansın merkezi haline gelen Maslak'ı seçtik ve çalışanlarımızı memnun edecek modern şartları oluşturmak için özel bir çalışma yürüttük. ING Emeklilik ailesinin tüm ihtiyaçlarına cevap bulacağı modern çalışma şartlarına sahip yeni adresimizde motivasyonumuzun artacağına ve daha başarılı projelere imza atacağımıza eminiz."

Vakıflar çok gönüllü değiller mi bu işe? Bireysel emeklilik şirketlerinin onları ikna etmesi mi lazım?

Vakıfların yönetimiyle konuşup anlatılması lazım. Çünkü vakıflar sadece emeklilik için birikim yapmıyor. O fonlar sağlık ya da sosyal amaçlarla da kullanılıyor. Bu konu onlar için o kadar basit değil.

Kıdem tazminatı konusunda ING Emeklilik olarak ne düşünüyorsunuz?

Detaylı bilgin yok ancak sanırım Avusturya modeline dayalı bir formül düşünülüyor. Asıl sorun, bu fonu devletin mi yoksa özel sektörün mü yöneteceği noktasında yaşanıyor.

ING EMEKLİLİK

Sizin düşünceniz nedir?

Devletin yönetiminde olmaması gerektiğini düşünüyorum. Bu değişiklik herkes için faydalı olacaktır. Çünkü halkın seçeneği olacak. Rekabetten dolayı fiyatlar düşecek. Devlet bu fonu yönetirse muhtemelen kendi tahvillerine, bonolarına yönlendirecektir. Kısacası bu fonu özel sektörün yönetmesi için çok iyi nedenler var.

ING Emeklilik ile ilgili planlarınız, hedefleriniz neler?

Bireysel emeklilik sektöründe ilk 5'te, hayat branşında ise ilk 10'da olmayı hedefliyoruz. Hayat sigortasına geçen yıl başladık. Daha şimdiden 12'nci sıradayız. Farklı hedef gruplarımız var. Bunlardan biri de banka müşterilerimiz. Müşterilerimizin yatırdığı paraya iyi getiri sağlamayı hedefliyoruz.

Şeffaf ve açık olmayı, aynı zamanda kolay iş yapılabilen bir şirket olmayı hedefliyoruz.

Yatırımcılar niye sizi tercih etsin?

Satışlarımızın çoğu bağımsız acentelerden geliyor. Müşteri tutma oranımız, ortalama katkı payları çok yüksek. Şikayetler çok düşük. Acenteler, aracılar ile müşteriler çok iyi iletişim halinde ve rahat bilgi alabiliyorlar. Dolayısıyla acentelerimize çok yatırım yapıyoruz, eğitimler veriyoruz ki müşterilerimizi daha iyi yönlendirsinsinler.

Katılımcıya ulaşmakta ağırlıklı olarak hangi kanalı kullanıyorsunuz?

İdeali yüzde 60 acente, 40 da banka kanalı olması. Müşteri dağılımı olarak hayat branşında banka daha ileride. Hayat sigortasının çok önemli olduğuna inanıyoruz. Türkiye'de yaşadığım bir kültür şoku da malınızı sigortalamanın hayatınızı sigortalamaktan daha önemli olduğunu görmektir. Hayat sigortası ya da BES yaptırmak yerine arabalarını sigortalatmayı tercih ediyorlar. İnsanlara "Başınıza bir kaza gelirse ne olur" diye soruyorum. "Bize bir şey olmaz" diyorlar. Bizde (Hollanda'da) ise hayat sigortanız yoksa ailenizi sevmiyorsunuz demektir. Ne kadar çok hayat sigortanız varsa ailenizi de o kadar düşünüyorsunuzdur. Dolayısıyla insanların ihtiyacına karşılık bir şey sunduğunuzu belli edip anlatmanız gerekiyor.

Türkiye'yi yurt dışıyla kıyasladığımızda sigortayla ilgili gözlemlediğiniz belirgin farklılıklar var mı?

Bütün insanlar aslında aynı. Farklı bir ülkede de olsa sonuç değişmiyor. Doğu ülkelerinde emeklilik ve hayat sektöründeki trendlerin batıya doğru yaklaştığını görüyoruz. Türkiye'de insanların çok sıkı aile bağları var. Ancak en azından köşeye her ay küçük bir miktar para ayırırsanız bahsettiğimiz tasarruf boşluğu aslında o kadar çok olmayacak.

ING Bank'tan daha fazla yararlanacak



ING Emeklilik, geçen ay Kıbrıs'ta bir toplantı yaptı. "Başaranlar Kulübü" konseptiyle yapılan toplantıya ING Bank ve ING Emeklilik üst yönetiminin yanı sıra şubelerde sigorta ürünü satışı yapan 800'e yakın ING Bank çalışanı katıldı. Halen ING Bank şubelerinde ING Emeklilik'in hayat ve

emeklilik ürünleri satılıyor. KKTC'de yapılan toplantıda konuşan ING Bank Genel Müdür Yardımcısı Cenk Tabakoğlu, "Banka şubelerinde sigorta satışıyla ilgili son turdayız. Hedefe ulaşmamıza çok az kaldı. Biraz daha satış yaparsak bu hedeflere ulaşmamız için hiçbir neden yok" dedi.

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

Tamamlayıcı sigorta seferberliği

Mevcut sağlık sigortası sistemi ne hastaları, ne hastaneleri ne de sigortacıları tatmin ediyor. Alternatif olarak görülen tamamlayıcı sağlık sigortalarında ise sıra siyasileri ikna etmeye geldi...

Sağlık Gönüllüleri Türkiye ve Global Health Conference tarafından düzenlenen, Mapfre Genel Sigorta, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB), Sigorta Media ve Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği (OHSAD) tarafından desteklenen ‘Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Konferansı’, 21 Ekim’de İstanbul’daki Maslak Sheraton’da yapıldı.

Yaklaşık 250 kişinin katıldığı konferansta tamamlayıcı sağlık sigortasının özellikleri ve gereklilikleri farklı açılardan değerlendirildi, sisteme yönelik beklentiler dile getirildi. Konferansın açılış konuşmaları Sigorta Gönüllüleri Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Engiz, TSRŞB Başkanı Mustafa Su, TOBB Türkiye Sağlık Kurumları Meclisi Başkanı Seyit Karaca ve OHSAD Başkanı Reşat Bahat tarafından yapıldı. Oğuz Engiz, açılış konuşmasında tamamlayıcı sigortayı “Devletin özel sigorta şirketleriyle yapacağı ortaklık içinde, teminatları sınırlandırılmış bir sosyal sigorta sisteminin yanı sıra ek teminatlar veren veya tamamen özel sektörden



Sigorta ve sağlık sektörlerinin yöneticileri konferansta buluştu

hizmet almayı sağlayabilen bir sistem” olarak tanımladı. Tamamlayıcı sigorta sistemi için SGK farklarındaki sınırlamanın kaldırılması gerektiğini ifade eden Engiz, sigorta şirketlerinin satın alınabilir poliçeler oluşturması gerektiğini vurguladı. OHSAD Başkanı Bahat ise yılda kişi başına 600 dolarlık harcama yapılan bir ülkede sağlığın bedelsiz olduğuna dair yaratılan algının çok tehlikeli olduğunu söyledi. “2000 yılında yapılan sağlık harcamalarının tamamı bugün açık olarak veriliyor” diyen Bahat, tamamlayıcı sağlık sigortalarının ‘olmazsa olmaz’ olduğunu anlatmanın gerekliliğine işaret etti. TOBB Türkiye Sağlık Kurumları Meclisi Başkanı Seyit Karaca da acilen bir şeyler yapılması gerektiğini

vurguladı.

TSRŞB Başkanı Mustafa Su ise tamamlayıcı sağlık sigortası sisteminde en önemli bileşenin tüketici olduğunu ve şirketlerin olabildiğince bu sistemi anlatması gerektiğini dile getirdi. Sigorta sektörünün görüşü alınmadan bazı düzenlemeler yapıldığına dikkat çeken Su, trafik kazalarındaki tedavi giderlerinin SGK tarafından ödenmeye başlamasını ve sigortacılara tahsilat görevi verilmesini bu düzenlemelere örnek olarak gösterdi: “Şu anda bir kaos var. Şirketler ‘Şubat ayından itibaren sorumlu değiliz’ diyor. SGK ise henüz ödeme yapmıyor. Mağdur olan tüketici oluyor. Bu yüzden birlikte karar verelim diyoruz. Tamamlayıcı sağlık

sigortası düzenlemelerinde de sigortacıların görüşlerinin alınacağını umuyoruz. Herkesin kazanacağı bir sistem kurulabilir. Umarız gerekli düzenlemeler kısa sürede yapılır.” Açılış konuşmalarının ardından sabah oturumunda TSRŞB Genel Sekreteri Erhan Tunçay ‘Türkiye için Sürdürülebilir Bir Sağlık Sigortası Modeli’, Mapfre Genel Sigorta Genel Müdürü Serdar Gül de ‘Tamamlayıcı Sigortada Örnek Bir Uygulama’ başlıklı birer sunum yaptılar. Achmea Sağlık Sigortası Birimi Uzmanlık Merkezi Direktörü Barry Egberts ise Hollanda’nın 2006’da gerçekleştirdiği sağlık sigortası reformunu ve sonuçlarını anlattı. Öğleden sonraki oturumda ise Memorial Hastanesi Medikal Direktörü Sema Akgün, Eureko Sigorta Sağlık Sigortaları Birim Müdürü Dr. Uğurcan Akyüz, Eureko Avrupa Sağlık Direktörü Ryan Florijn, sağlık kuruluşları ve hastane yönetimi uzmanı Murat Kaya bir sunum yaptı. Konferansın son bölümünde ise tamamlayıcı sigortanın teknik, hukuki, tüketici ve IT boyutları tartışıldı.

Analizler de analistler de sigortalı

Uzman Gıda Laboratuvarı sadece işyerini ve çalışanlarını değil yaptığı analizleri de sigortalıyor. Şirketin genel müdürü Seyfettin Parıldar bu sayede meydana gelebilecek olumsuzluklara karşı hem analistleri hem de zararı karşıladıklarını söylüyor.



Uzman Gıda Laboratuvarı Genel Müdürü Seyfettin Parıldar, laboratuvar ekibiyle

Uzman Gıda Laboratuvarı Genetiği Değiştirilmiş Organizmalar (GDO) konusunda analizler yapan yetkilendirilmiş ilk özel laboratuvar olma özelliğini taşıyor. İthalat, ihracat gibi resmi işlemler için gereken numunelerin yanı sıra şahıs ve firmaların özel istek numuneler de şirketin laboratuvarında analiz ediliyor. Uzman Gıda Laboratuvarı'nın GDO konusunda uluslararası akreditasyon alan ve hala Türkiye'deki en yetkili tek özel laboratuvar olduklarını söyleyen şirketin genel müdürü Seyfettin Parıldar, "GDO

konusunda başvurulabilecek en yetkili firmayız" diyor. Ağustos 2011'de de analiz sayısını arttırarak akreditasyonunu genişleten laboratuvar, yeni akreditasyon kapsamında, tüm gıda ve gıda katkı maddelerinde önemli bir analiz yöntemi olan "Real Time PRC" ile GDO kalitatif metodu kullanmaya başladı. Gıda üretimi ve sunumu yapan iş yerlerinden numuneler alınarak yapılması gereken periyodik hijyen kontrolleri ve analizleri için şirket bünyesinde mobil bir ekip görev yapıyor. Birkaç ay önce

"Deney Hizmeti" alınabilecek laboratuvar onayı da alan firma, laboratuvar hizmetlerinin yanı sıra laboratuvar kurulum ve akreditasyon danışmanlığı ile analiz metodu geliştirme hizmetleri de veriyor.

Analizler sigortalı

Bugüne kadar 20 bin numuneye 67 bin test yapan Uzman Gıda Laboratuvarı analistleri yılda ortalama 10 bin numuneye 50 bin analiz yapıyorlar. Analizi yapılan ürün kapsamında süt ve süt ürünlerinden sebzelere, bakliyatın alkollü

içecekler, baharatlardan hazır gıdalara kadar hemen her çeşit ürün bulunuyor. Gıdanın yanı sıra gıda ambalaj malzemeleri ve su ürünlerinin, fiziksel, kimyasal, katkı, kalıntı, mikotoksin ve mikrobiyolojik analizleri de Uzman laboratuvarlarında yapılıyor. Şirketin faaliyetleri arasında sigorta önemli bir yer tutuyor. Nitekim yapılan tüm analizler sigorta kapsamında bulunuyor.

"Akreditasyon gereği analize alınan numuneler için mali sorumluluk sigortası kullanıyoruz" diyen Seyfettin Parıldar, bu sayede gıdaların analizlerinin yapılması sırasında meydana gelebilecek olumsuzluklara karşı hem analistleri koruduklarını hem de zararları karşıladıklarını vurguluyor. Parıldar, tıbbi tahlil hariç laboratuvarındaki tüm analiz işlemleri için 50 bin liralık sigorta bedeli üzerinden 2 bin 100 lira prim ödediklerini söylüyor. Bugüne kadar herhangi bir hasar talebinde bulunmayan şirket, policede yazılı mesleki hizmetleri gereği gibi yerine getirilmemesinden dolayı ortaya çıkan zararlar nedeniyle üçüncü şahıslar tarafından ileri sürülecek tazminat taleplerinin sonuçlarına karşı sigortadan yararlanabiliyor. "Sigortanın bizim için büyük önemi var" diyen parıldar bu sayede hem çalışanların hem de müşterilerin güvende hissettiklerini söylüyor.

“Kızım için sigortalarımı yaptırdım”

Burhan Şeşen, ağabeyi Gökhan’la birlikte Gündoğarken’in yeni albümüne hazırlanıyor. “Hayatta yaptıklarım sadece müzikten ibaret değil” diyen Şeşen, bestelerinde edebiyat, sinema ve siyasetten besleniyor. **Berrin Vildan Uyanık / buyanik@finansgundem.com**

Grup Gündoğarken, yaklaşık 30 yıllık geçmişiyle Türk popüler müzik tarihinin önemli köşe taşlarından biri. ‘Rüzgar’, ‘Sen benim şarkılarınsın’, ‘Ankara’dan abim geldi’ gibi klasikleşen parçalara imza atan grup, genelde ‘amca ve yeğenlerden oluşan grup’ olarak da biliniyordu. Ancak Şeşen kardeşler beş yıldır amcasız yola devam ediyorlar.

Burhan Şeşen, “Müzik bence hayatın kendisidir” diyor. Müziği besleyebilmek için de hayatta başka renklerin olması gerektiğine inanıyor. Bu yüzden evinde büyük bir kitap ve film koleksiyonu bulunduruyor. Gökhan ve Burhan Şeşen kardeşler, ikili olarak ilk albümlerini 2008’de çıkarmıştı. Şimdi ikinci albüm üzerine çalışıyorlar. Burhan Şeşen, bir yandan da aralık ayında Kazakistanlı ünlü müzisyen Anjelika Akbar’la verecekleri konserin hazırlıklarını yapıyor. Şeşen’in 2008 yılında bir doktor hatası yüzünden kaybettiği müzisyen oğlu Serhan’ın anısına düzenlenen bu konserin tüm geliri bir ilkokulda kurulacak müzik dersliği için harcanacak. Yine Serhan Şeşen adına kurulan derneğin gelirleri de öğrencilere müzik bursu olarak veriliyor.



Burhan Şeşen, sigorta konusunda da oldukça hassas. Tüm sigortalarını kızı Dilan’ın geleceği için yaptırdığını söylüyor.

Bizi oldukça misafirperver ve güler yüzlü bir şekilde evinde ağırlayan Burhan Şeşen ile müzik, siyaset ve sigorta üzerine keyifli bir söyleşi yaptık...

Müzisyen bir aileden geliyorsunuz. Bu sizi nasıl etkiledi?

Ağabeyim Gökhan da amcam İlhan Şeşen de zaten hep müzikle iç içelerdi. Ben aslında çok yetenezsizdim. Müziğe başlamamızın sebebi amcamdır. Amcam beni mandolin kursuna göndermiş, ancak ben kurstan kaçmıştım. Babam o zamanlar

askeri pilottu ve sürekli yurtdışına gidip geliyordu. Bana bir akustik gitar getirdi. O gün bugündür gitarı hiç elden bırakmadım. Her gün mutlaka çalarım. 13-14 yaşında ilk şarkılarımı yazmaya başladım. Amcam, Gökhan ve ben ailenin müzikle uğraşan üyeleriydik. Akşamları yemek masasında hem çalar hem söyledik. Babam Şeşen kaptan da müziğe çok meraklıydı ve hep “Tamam okullarınızı okuyun ama şarkılarınız da çok güzel. Ne olur müzisyen olun” derdi. Bu bizim için çok büyük destek oldu. 1983 yılında Grup Gündoğarken’i kurduk. O günden bugüne 28 yıldır devam ediyoruz.

Müzik sizin için neyi ifade ediyor?
Müzik bence hayatın ta kendisi. Ancak diğer müzisyenler gibi sadece müziğe endeksli yaşamıyorum. Evimde büyük bir film ve müzik arşivi var. Kitap okumayı çok seviyorum. Bazen sahilde aylak aylak oturmayı da seviyorum. Müziği besleyebilmek için hayatınızda başka renklerin de olması gerekir ki güzel eserler ortaya çıksın. Biraz gözlemci olmanız gerekir.

Bestelerinizi yaparken nelerden etkileniyorsunuz?
Bestelerimi genelde ya sabahın çok erken ya da gecenin geç saatlerinde yaparım. Yaşadıklarınızdan, okuduklarınızdan,

*Türkiye’de sanatçı olmak nasıl bir duygu?
Sizce sanata ve sanatçıya gereken değer
veriliyor mu?*

Biz yurtdışında olsaydık herhalde şu anda şatolarda falan otururduk. Bu kadar şarkıyla telif haklarından bile köşeyi dönerdik sanırım. Ama Türkiye’de ne yazık ki durum farklı. Ama ben bundan pişman değilim. Aksine mutluyum. Şarkılarımı hiçbir zaman çok para kazanayım, albümle-
rim çok satsın diye yapmadım. Türkiye’de sanatçılık içi boşaltılmış bir kavram. İnsanlar gerçek sanatçıyı ayırt edemiyor. Sanatçının bir muhalif duruşunun olması lazım. Çevre sorunlarına, insan haklarına, tacize, şiddete, tecavüze duyarlı olması lazım. Ama birkaç sanatçı dışında hiç de böyle bir duyarlılık göremiyorum. Kim iktidarsa ona yaranmaya çalışıyorlar.

gördüklerinizden etkilenip yazmaya başlarsınız. Beste yapmak doğum sancısı gibidir. Bir şeyin geleceğini hisseder ve yazmaya başlarsınız.

Yeni projeleriniz var mı?

Yeni projelerim var. Şu anda yeni bir albüm yapıyoruz. Son olarak 2008’de Gökhan’la beraber “Hayat Bu” albümünü yapmıştık. 5 yıldır amcamla çalışmıyoruz. Müzikal anlamda yollarımızı ayırdık. Kendisi solo olarak kariyerine devam ediyor. Bir de oğlum Serhan’ın ölüm yıldönümü olan 2 Aralık’ta Anjelika Akbar’la bir projemiz var. Bu konserden elde edeceğimiz gelirle bir ilkokulda müzik dersliği açacağız. Serhan için bir dernek kurduk. Gelirleriyle öğrencilere burs veriyoruz.

Hayatta yapmak isteyip de yapamadığımız bir şey var mı?

Pilot olmayı çok isterdim. Babam kaptan

pilottu. Şu anda Amerika’da yaşıyor. Aslında ben de Atlas Jet’in sanal pilotuyum. Havayolu şirketlerinin sanal pilotlukları var. Normal pilotların eğitim malzemelerini kullanıyorlar. Normal pilot kadar olmasa da bir nevi eğitim aldım. Uçakta bir şey olsa eminim faydam dokunur. Ancak bu işe çok vakit ayırmak gerekiyor. Bir dönem çok uçtum ama günde 8-10 saat zaman ayırmak gerekince mecburen ara verdim. Uçmayı çok seviyorum. Aslında şu an bile “Acaba yeniden sıfırdan başlasam mı” diye düşünmüyör değilim.

Motosiklet tutkunuz da var sanırım...

Evet, motosiklet kullanmayı da çok seviyorum. ‘İyi haberler’ diye bir program yaptım ve Türkiye’yi motosikletle gezdim. Motosikletle aram çok iyidir. 7 yıldır kullanıyorum.

Yeni albümünüz hangi tarzda olacak?

Tarzımızda bir değişiklik olmayacak. Albüm aşağı yukarı tamamlandı gibi. Gitar ve telli sazlar ağırlıklı olacak. Halkın nabzına göre şerbet vermeyeceğiz. İçimizden ne geliyorsa yine onu yapacağız. Bu albümden çok büyük beklentilerimiz yok. Yine de yıllardır Grup Gündoğarken’i severek dinleyenleri mutlu edecek bir albüm olacak. Biz biletli konser yapabilen nadir gruplardayız. Hep söylüyorum, televizyonda gördüğünüz birçok popüler sanatçı biletli konser yapamaz, ancak ekstralara gider. Bizi ise insanlar görmeye değil, dinlemeye gelir. İnsanlar diğer birçok popüler ismi dinlemeye değil izlemeye, ne giymiş diye görmeye gider. Bu kişilerin zaten iyi bir müzik dinleyicisi olduğunu da düşünmüyorum. Sadece meraklarını gidermeye çalışıyorlar.

Son yıllarda televizyonlarda yapılan şarkı yarışmalarını nasıl buluyorsunuz?

Aslında ben müzik yarışması yapılmasına taraftar değilim. Yapılanları da müzik



programı olarak değil şov olarak görüyorum. En son kızımınla birlikte bir yarışma izlemiştik. Bence yarışmadaki jüri koroda bile yer alamaz. Orada oturup şarkıcıları eleştiriyorlar. Ancak hiçbir şarkıcı falan değil. Acun Ilıcalı hakikaten televizyon dehası gibi. Televizyonda kimi kiminle buluşturacağını çok iyi biliyor. Acun Ilıcalı, Serdar Ortaç gibi isimler Türk halkını çok iyi analiz edip, resmen bir sosyolog gibi olayı çözmüşler. Yaptıkları işler tamamen Türk halkına yönelik çalışmalar. Bu yüzden bir kalite ve eğitim beklememek lazım. Ancak televizyonlar bile az çok eğitim amaçlı olmalı.

Yıllardır müziğin içinde olan bir sanatçı olarak yeni dönem sanatçıların nasıl buluyorsunuz?

Teknolojinin gelişmesi doğal olarak müziği de etkiledi. Ancak müziğin döngüsünde ve ruhunda bir zedelenme de yarattı bence. Yazılan şarkı sözlerini çok zayıf buluyorum. Bu da müzisyenlerin sadece müziğe kanallanmalarından kaynaklanan bir durum. Çünkü müzik sadece müzikle beslenmez. Oysa birçok sanatçıya bakıyorum ne siyasetle ilgileri var, ne de okuyup yazıyorlar. Kısacası müzik dışında hiçbir şeyle ilgilenmiyorlar. Bu da ne yazık ki bir kulak kirliliği yaratıyor. Yeni nesil maalesef iyi müziğin ne olduğunu bilmiyor. Bu dinlediklerini de iyi müzik sanıyorlar. Şu anda eski şarkılara bu kadar geri dönüş



olmasının sebebi de aslında bu. Şu anda yazılan birçok şarkı bu duyguyu yaratmıyor ve bana da hiçbir şekilde hitap etmiyor. Yurtdışında biraz daha başarılı isimler var. Ancak Türkiye’de bana göre rockçılar diğerlerine göre biraz daha başarılı.

Siyasetle ilginiz nasıl?

Ben sosyal demokratım. Bir zamanlar “sosyalizm gelecek” diye çok umutlanmıştık. Ama hala umudumuz var. Siyaset bir bilimdir aslında. Türkiye’de yapılan ise politika. Zaman zaman aktif siyasete atılmayı düşündüm. Ancak yaptığım işin ve yazılan bir şarkı sözünün insanlar için daha önemli olduğunu düşünüyorum. Şarkılarla, bestelerle muhalif olmayı düşünüyorum. Geçenlerde Meclis’e gittim ve CHP’lilerle bir görüşme yaptık. Ama onlar da bana çok

sol bir parti gibi gelmiyor. Derinliğini benimsediğim bir parti şu an yok. Uzak durmakta fayda var.

Sigortayla aranız nasıl? Özel sigortalarınız var mı?

Mapfre’den özel sağlık sigortam var. Kızım Dilhan’ın geleceği için AvivaSa’dan hayat ve bireysel emeklilik sigortamı yaptırdım. Yoksa benim emekli olmak gibi bir derdim yok. Onun dışında, kaskom yok. Ama motosikletim sigortalı. Motosikletimi çok seviyorum.

Özel sağlık sigortası sizin için neden önemli? Özel sağlık sigortanız olduğu zaman çok iyi hastanelerde, iyi şartlarda tedavi olma şansınız oluyor. Yarın ne olacağımızın garantisi yok. Bu yüzden kızımın da benim de özel sağlık sigortamız var.



**Finans sektörünün
internetteki
buluşma adresi**



Kim nereye transfer oldu?



İlginci bankacı hikayeleri

En düşük faizli kredi nereden alınır?

**Hepsi ve daha fazla için
www.finansgundem.com**



Gündem

Finans Kulisi

Bankacılık

Emlak/Mortgage

Sigorta/BES Hayat

Para Piyasa

Leasing/Faktoring

**Ziraat Bankası'nda
bir gecede 11 genel müdür
yardımcısı değişti**
Türkiye finansgundem'den öğrendi

ING Bank'ın yeni genel müdürünü
Türkiye finansgundem'den öğrendi

TRT genel müdürlüğüne talip bankacı kim?
Türkiye finansgundem'den öğrendi

Denizbank'ı kimler istiyor?
Türkiye finansgundem'den öğrendi

**Sigorta sektöründeki son gelişmeler, yönetici transferleri,
atamalar, şirketlerin kapsamlı bilanço analizleri...**
www.finansgundem.com'da

Finans Gündem

Pazarlamanın üç altın kuralı: Güven, inan, tanı

Bir pazarlamacının en büyük sorunu ikna etmektir. Ünlü eğitimci Volkan Çubukçu'ya göre iknanın üç temel kuralı var: Kendine güvenmek, ürüne inanmak, rakiplerini tanımak. İşte Çubukçu'dan en sık yapılan hatalara karşı çözüm önerileri...

Sigorta şirketlerinin imajını televizyon reklamları ya da ünlü yöneticileri değil, bizzat müşteriyle iletişim kuran, işin mutfağındaki pazarlama ekipleri yansıtır. Bazı sigorta şirketlerinde bin kişiyi aşan pazarlama ekipleri, her gün onlarca müşteriyle iletişim kurar, onları bizzat ziyaret ederek hem sigorta ürünlerini hem de şirketlerini tanıtır. Bir müşteri temsilcinin size yaklaşımı, ürünü nasıl tanıttığı, sorularınıza nasıl yanıt verdiği gibi önemli ayrıntılar o şirketin imajını ve elbette rekabetçiliğini etkiler. Sigorta şirketleri, bu önemli görev için pazarlama ekiplerini uzun ve sürekli eğitimlere tabi tutuyorlar. Hem pazarladıkları ürünlerin özelliklerini öğrenmeleri hem de bunları en iyi şekilde müşteriye anlatabilmeleri için...

İşte burada eğitimciler devreye giriyor. Pazarlama ekiplerinin performanslarını artırabilmek için beden dilinden sunum tekniklerine kadar iletişimin farklı dalları için farklı eğitimler veriyorlar. Pazarlama eğitiminin uzmanlarından biri de yıllardır sigortacılara eğitim veren Volkan Çubukçu... Birçok sektöre eğitim veren Çubukçu, özellikle bireysel emeklilik ve hayat sigortası satan pazarlamacıların oldukça stres altında ve zor koşullarda çalıştıklarını teslim ediyor. Bir yanda ürünlerin karmaşık yapısı, diğer yanda müşteriye ikna etme zorunluluğu müşteri temsilcilerinin işini iki kat zorlaştırıyor.

Birçok sigorta şirketinin pazarlama ekibine eğitim veren Çubukçu, sektörü yakından tanıdığı için eğitim verdiği kişilerin nerede, nasıl sorunlar yaşadığını iyi biliyor. Çubukçu'ya göre, bu ekiplerin en önemli sorunu insanları sigortaya inandırmak. İşte Çubukçu da zaten bu noktada devreye giriyor...

İlk adım sorunu teşhis etmek
Volkan Çubukçu, "Herkes 'Gelin size bir BES yapalım' demekle fark yaratamazsınız. Özellikle bireysel emeklilik ürünlerinde en önemli sorun, karşımızdaki kişiyi sisteme inandırarak ikna etmektir. Çünkü ortada fiyat ya da ürünün niteliğiyle ilgili bir rekabetten ziyade tamamen iknaya dayalı bir sistem var" diyor.

Çubukçu, burada iletişim dilini iyi kullanmanın ve fark yaratabilecek bilgileri aktarmanın önemine dikkat çekiyor. Bu bilgiler arasında ise Çubukçu'ya göre,

da önemli.

Sisteme inandırma kısmına gelince... "Müşteri eleştirilerinin by-pass edilmesi ancak satıcıya güvenilmesiyle mümkündür" diyor Çubukçu. Bunu yaratmanın en önemli aracı ise müşteri temsilcisinin kendisine güven duyması. Bu yüzden Çubukçu'nun pazarlamacılara en önemli tavsiyesi, önce sattıkları ürüne ve çalıştıkları şirkete inanmaları. Ancak bu sayede karşınızdaki kişinin 20 yıl sonra işine yarayacak bir ürüne inanmasını sağlayabilirsiniz.

Pazarlamanın altın kurallarından biri de görüşülen kişinin isteklerini ya da itirazlarını iyi teşhis etmek. Çubukçu, bu anlamda satış temsilcilerinin çok sık yaptığı bir hataya dikkat çekiyor:

"Sigorta sektöründe hala itiraz, mazeret ve şikayeti birbirinden ayıramayan temsilciler var. Hayat sigortası ve BES gibi geleceğe yönelik ürünlerde çok fazla itiraz gelmez. Müşteri hep mazeret beyan eder. Ancak nedense herkes buna itiraz diyor. İtiraz ya ürüne ya da fiyata yapılır. Bu yaptığınız hizmet ve operasyona yönelikse memnuniyetsizlik olur. Ama BES'te çıkan satış engellerine baktığınızda yüzde 80'inin mazeret ya da bahane olduğunu görürsünüz. Bunun da kaynağı sisteme inandıramamaktır."

Volkan Çubukçu, müşterinin mazeretini iyi anlayabilen ve akıllıca çürütebilen satış



"Sigorta sektöründe hala itiraz, mazeret ve şikayeti birbirinden ayıramayan temsilciler var. İtiraz ya ürüne ya da fiyata yapılır. Bu yaptığınız hizmet ve operasyona yönelikse memnuniyetsizlik olur. Ama BES'te çıkan satış engellerine baktığınızda yüzde 80'inin mazeret ya da bahane olduğunu görürsünüz." Volkan Çubukçu / Manart

Danışmanlık Kurucu Ortağı

ürünün teknik detaylarına sahip olmak kadar rakiplerin durumuna ve piyasada neler olup bittiğine dair bilgi sahibi olmak

temsilcilerinin işlerinde çok daha başarılı olabildiğini vurguluyor. Bunun için ise yine bilgi birikimi ve iletişim tekniklerini iyi



kullanmak gerekiyor. İletişim teknikleri arasında da öne çıkan bazı özellikler bulunuyor. Çubukçu'ya göre bu iletişim tekniklerinin başında müşteriye iyi dinlemek, yerine göre az konuşmak ve doğru soruları yöneltmek geliyor. Müşteriyi meraklandırabilmek ve satın alma motivasyonu yaratacak belagat, ikna ve sunum becerisine sahip olmak da başarılı bir satış temsilcisinin de öne çıkan özellikler. Çubukçu, bazen klasik iletişim kalıplarının dışına çıkarak hipnotik dil kalıpları gibi yeni iletişim tekniklerine de başvurduklarını söylüyor.

Başarısızlık değil deneyim

Satış temsilcilerinin en sık karşılaştığı sorunlardan biri de kısıtlı zamanı doğru kullanabilmek. Özellikle hem banka hem de sigorta ürünlerinin bir arada satıldığı durumlarda birden fazla hedef olduğu için bu sorun daha fazla yaşanıyor. Çubukçu, burada satış baskısı ve duyguları kontrol etmenin önemine dikkat çekiyor. "Kısa süreli çıkarlara odaklanıp, müşteri

sadakatini zedeleyecek manipülatif yaklaşımlardan uzak durun" diyor Çubukçu, istenmeyen bir sonuçla karşılaştığında da bunu öğretici bir deneyim olarak ele alınmasını tavsiye ediyor.

Türk işi koçluk eğitimi

Volkan Çubukçu, pazarlama eğitimlerinin yanı sıra kişilere özel koçluk danışmanlığı da veriyor. Ancak Çubukçu, Türkiye'de koçluk eğitimlerinin biraz farklı işlediğini düşünüyor. Gerekçesini de şöyle anlatıyor: "Mesela çok başarılı bir kişi var ama bu aralar bir sorun yaşıyor. Performansında düşüş var. Bana 'Bu kişiyle konuşur musunuz' deniyor. Aslında bu bildiğimiz bir koçluk çalışması değil. Bazen pazarlamacılar satış yapamadıkları zaman inançları kırılıyor ve performans düşüklüğü yaşıyorlar. Bu noktada biz biraz işin psikolojik ve bilgi beceri tarafında destek oluyoruz. Aslında içlerinde var olan ama ortaya çıkaramadıkları kaynağı ortaya çıkarıyoruz."

Volkan Çubukçu'dan ikna için 10 altın tavsiye

- 1- Satışın sadece bir sonuç değil süreç olduğunu ve bu süreçte uyulması gereken birçok değişkenin bulunduğunu hiçbir zaman aklınızdan çıkarmayın.
- 2- Ürününün teknik detayları kadar rakip ve piyasa bilgisine de sahip olun.
- 3- Her an her yerden bir müşteri çıkabileceğini unutmadan araştırmanızı sürekli kılın.
- 4- Karşılaştığı satış engellerini itiraz, mazeret ya da şikayet olarak doğru şekilde tanımlayın ve yaklaşımınızı ona göre oluşturun.
- 5- Herhangi bir müşterinin aklındaki eleştiren tarafın by-pass edilmesi ancak satıcıya güvenmesiyle mümkündür. Bu güven unsurunu yaratmadaki en önemli faktör ise satıcının kendine olan özgüvenidir.
- 6- Müşteriyi meraklandırabilmek başarıya giden en önemli yeteneklerden biridir. Bütünsel dinleme, az konuşma, doğru soru sorma ve müşteriye satın alma motivasyonu yaratacak belagata, ikna ve sunum becerisine sahip olun.
- 7- İçsel olarak kafanızdaki satış baskısını ve bu konudaki duygularınızı kontrol etmeye çalışın.
- 8- Kısa süreli çıkarlara odaklanıp, müşteri sadakatini zedeleyecek manipülatif yaklaşımlardan mümkün olduğunca uzak durun.
- 9- İstenmeyen sonuçları bir başarısızlık değil sadece öğrenme yolunda bir sonuç olarak görün. Bu zihinsel çerçeveye ve sabra sahip olmak ustalaşmaktaki en önemli faktörlerden biridir.
- 10- Karşınızdaki kişide sattığınız ürüne veya hizmete bir inanç yaratabilmek için yaptığınız işe, kuruma, ürün ve hizmete inanın.

Sigortanın dümeninde opera izleyen adam

Zurich Sigorta Genel Müdürü Lutz Bauer, Zürih-İstanbul-Moskova üçgeninde uluslararası bir sigorta yöneticisi. Yelken tutkunu, opera aşığı, resim koleksiyoncusu Bauer, Türkiye'deki en renkli sigorta yöneticilerinden biri...

Son yıllarda sigorta sektöründeki sermaye değişiminin bir sonucu olarak Türkiye'de yaşayan yabancı sigorta yöneticisi sayısı hızla arttı. Bunların bir kısmı kısa sürede ülkemize alıştı ve adeta “bizden biri” oldular. İşte yaklaşık 5 yıldır İstanbul'da yaşayan Lutz Bauer de bunlardan biri...

Aslında Bauer, lisans öğrenimini sosyal bilimler üzerine yapmış. İkinci mesleği ise IT (bilgi ve iletişim teknolojileri) danışmanlığı olmuş. Sigorta sektörüyle tanışması da IT departmanıya başlamış. Ardından 1999'da Zurich Finansal Hizmetler Grubu'na Bireysel Sigortalar Başkanı olarak atanmış. Daha sonra Hayat Dışı Sigorta, Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlenmiş. Kariyeri Zurich Grubu Avrupa'da Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak devam etmiş. 2007'de Zurich Finansal Hizmetler Gelişen Pazarlar Genel Müdürü olmuş. 2008 yılında gerçekleşen Zurich Finansal Hizmetler'in TEB Sigorta'yı satın alma sürecini yönetmiş. 1 Mart 2011'den bu yana da Zurich

Sigorta Genel Müdürü olarak çalışıyor.

Lutz Bauer, İstanbul'da oturmak için Arnavutköy'ü tercih etmiş. Aslında ona genelde yabancı yöneticilerin oturduğu Bebek ya da Cihangir'i tavsiye etmişler. Ancak o korunaklı yerlerde yaşamayı sevmediği için kabul etmemiş.

Bauer, kendisi gibi 'expat' yani yabancı yönetici olmayan komşularıyla sabah sohbeti yapmayı seviyor. “Burada olmak size arkadaş kazandırır. Ama burada yaşamak dost kazandırır. Kısa sürede önemli dostlarım oldu” diyor. Peki İstanbul'u evi gibi hissediyor mu? Bauer, “Bir yeri evim olarak hissetmem zor. Çünkü uluslararası bir yöneticiyim. Kendimi ne Zürihli, ne Moskova'lı ne de İstanbullu olarak tanımlayabilirim. Ama İstanbul'da çok rahat ettiğimi söyleyebilirim” diye yanıtıyor.

Yelkeni Yunanistan'da demirli

Bauer de çoğu yönetici gibi boş zamanlarını ailesine, spora ve kültür-sanat faaliyetlerine ayırıyor. Aslında çoğu tepe yöneticiye göre bu alanlarda biraz profesyonel bile sayılabilir.



Lutz Bauer, iş hayatını ve giyim kuşamını biraz renklendirmek için renkli saat ve gözlüklerden vazgeçmiyor.

Her hafta düzenli olarak fitness salonuna gidiyor, ayda iki defa keyif için tenis oynuyor, zaman bulursa yelken sporu yapıyor. 25 yıldır bu sporu yapan deneyimli yönetici, İtalya'nın Sardunya Adası ve Yunanistan kıyılarının favori yelken güzergâhları olduğunu söylüyor. Yelkeni daha çok arkadaşlarıyla ve ailesiyle birlikte kullanan Bauer, tek başına tekneyi idare edebildiği gibi “Mürettebatı da yönetebilirim” diyecek kadar iddialı. Hatta bazen okyanus aşırı yarışlarda kullanılan katamaran tipi yelkenli bile kullandığını söylüyor.

“Önce dinle”

Bauer'e göre bir ekiple yelken sporu yapmak, sadece hiyerarşi

değil başka birçok konuda da yöneticilikle benzer özellikler taşıyor. “Teknenizi hava koşullarına göre hazırlamalı ve yönetmelisiniz” diyor Bauer, iş yaşamında da aynı kuralın geçerli olduğunu vurguluyor: “Bazı Türk yöneticilerle karşılaştığımda inanıyorum ki benim önceliğim ekibim. Ekibimi dinleyerek, tartışarak ortak karar almaya özel önem veririm. Bence önce etrafındaki-leri dinlemek, bir yöneticide olması gereken önemli özelliklerden biri.” Bauer, iş disiplini açısından ise kendini “tipik bir Alman” olarak tanımlıyor. “Başkalarının bilgisine değer vermek” de onun önemli iş prensipleri arasında yer alıyor. “Belki yüzde yüz değil

ama her insanın bir katkısı olabileceğini öğrendim. Bu tipik bir 1 artı 1 eşittir 2 eder oyunu. İnsanları dinleyin ve onları ciddiye alın” diyor.

Operaya düşkün

Alman yönetici, iş yaşamı dışında klasik müziğe, özellikle de operaya düşkünlüğüyle biliniyor. Oda müziğini ve caz müziği de seven Bauer için operanın yeri başka. Hatta bazen sırf konser için Viyana’ya bile gittiği

oluyormuş. Türkiye’de Bauer’in ilgisini çeken şeylere gelince...

Geleneksel Türk müziğini ve Osmanlı yemeklerini sevdiğini söylüyor. Özellikle Osmanlı mutfağı ve klasik meze sunan restoranları tercih eden Bauer, evde yemek pişirmeyi de seviyor. “Fırında kek yapamam ama normal yemek pişirim” diyen Bauer’in menüsünde balık, et, sebze, salata, makarna hatta pilav çeşitleri de var. Mezeleri seviyor ama rakı içmiyor. İçkide tercihini şaraptan,

özellikle de Trakya bölgesi şaraplarından yana kullanıyor.

Bauer’in hobileri arasında resim koleksiyonu da var. “Size söylersem tabloların fiyatı artar” dediği Rus bir ressamın resimlerini topluyor. Unutmadan, haftada iki gün Türkçe dersi alan Bauer, yaklaşık 1 yıldır Türkçe öğreniyor. Bazen “Uf ya!” gibi ünlemler bile kullanan Bauer, “Bu konuda en çok hoşuma giden ben Türkçe konuşmak için çabalar-ken insanların nezaketle beklemesi” diyor.



Çoğu yönetici gibi Lutz Bauer de kış aylarında kayak sporundan vazgeçmiyor.





Sigorta

Mahir Çipil
Optimist Yayın
Dağıtım
168 sayfa

Bir sigortaya ihtiyacınız olup olmadığına karar veremiyorsunuz. Belki de primlerini ödediğiniz hizmetin tam olarak neleri kapsadığını bilmiyorsunuz ya da her ihtiyacınız olduğunda bir sürprizle karşılaşıyorsunuz. Çünkü sigorta poliçenize baktığınızda gördükleriniz sadece teknik terimler. İşte bu kitap tam da sizin için. Risk Yönetimi ve Sigorta isimli kitabıyla da bilinen risk yönetim uzmanı Mahir Çipil, gereksinimlerinize en uygun sigortayı en makul rakamla nasıl yaptırabileceğinizi, hasar anında bu sürecin en hızlı ve kolay nasıl atlatılacağını, sigorta sürecinin tüm detaylarıyla ilgili pratik tavsiyelerle önemli bir boşluğu dolduruyor. ‘Herkes için bir sigorta rehberi’ olarak adlandırılabilir kitapta sigorta poliçesi örneklerinden hasar talebine kadar her konuyu örnekleriyle birlikte bulabilmek mümkün.



Şehir ve Kültür: İstanbul

Editör: Ahmet Emre Bilgili
Profil Yayıncılık
504 sayfa

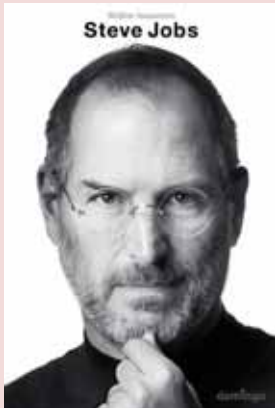
Şehir kültürü deyince akla ilk gelen şehir şüphesiz İstanbul’dur. Aslında İstanbul’daki üniversite öğrencilerinin seçmeli ders olarak okuyacakları ‘İstanbul’ dersinde yardımcı kaynak olarak tasarlanan ‘Şehir ve Kültür: İstanbul’ yaşadığı şehri merak eden tüm İstanbullulara hitap ediyor. Okuru İstanbul’un kültürel ve tarihi mirası konusunda bilgilendirmeyi hedefleyen kitap bu konularda kendi alanındaki uzmanların kalemine başvuruyor. Kitabın yazı kadrosu, A. Haluk Dursun, Ahmet Emre Bilgili, Artun Ünsal, Beşir Ayvazoğlu, Hikmet Barutçugil, İlber Ortaylı, İskender Pala, Korkut Tuna, Murat Belgé ve Sinan Genim’den oluşuyor. Her biri kendi branşlarında Türkiye’nin en iyileri arasında yer alan bu isimler, bugüne dek hiç bilmediğiniz yönleriyle İstanbul’a dair yorum ve analizlerini bu kitapta paylaşıyorlar.



İnsan Kaynakları Yönetimi Faaliyetlerinde Ölçme ve Değerlendirme

V. Lale Tüzüner
Beta Yayıncılık
356 sayfa

Doç. Dr. V. Lale Tüzüner, ülkemizde ve dünyada insan kaynakları yönetiminin artan önemine rağmen bu birimin şirketlere katkısını kanıtlamada zorlandıklarına işaret ediyor. “Günümüzde, İK departmanının büyük bir gider merkezi olduğu görüşü üst yönetimlerde hakim. Bu ise, İK departmanının, çalışanlara yapılan yatırımlarının parasal getirisini göstermede zorluk çekmesinden kaynaklanıyor. İK departmanı, işletmeye olan katkısını gösterebildiği takdirde, hat yöneticileri ve tepe yönetim tarafından işletme ortağı olarak kabul edilebilmesi mümkün olacaktır” diyen Tüzüner, bu kitabın amacını da açıklamış oluyor. Özellikle insan kaynakları alanında çalışan profesyonellere hitap eden kitap, işletmelerinin insan kaynaklarında dönüşüm yapma isteğinde olan tüm yöneticileri de hedefliyor.



Steve Jobs

Walter Isaacson
Çeviri: Dost Kök
Domingo
Yayınevi
540 sayfa

Ekim ayında hayata gözlerini yuman Apple’ın dahi yöneticisi Steve Jobs’un beklenen biyografi kitabı ünlü biyografi yazarı Walter Isaacson tarafından kaleme alındı. Kitap, Steve Jobs’la iki yıldan uzun süre boyunca yapılan kırktan fazla röportajın yanı sıra akrabaları, iş arkadaşları ve rakipleriyle yapılan görüşmeleri temel alıyor. Benjamin Franklin ve Albert Einstein biyografilerinin de yazarı olan Isaacson’un kitabı

sadece bir teknoloji dahisinin biyografisi değil sıra dışı bir yöneticiyi ve değerlerini yakından tanıma fırsatı sunan bir eser. “Çocukken beşeri bilimlere meraklıydım, ama elektroniği severdim,” dedi. “Sonra kahramanlarımdan birinin, Polaroid’den Edwin Land’in beşeri bilimlerle diğer bilimlerin kavşağında durabilen insanların önemiyle ilgili sözünü okuyunca bunu yapmak istediğime karar verdim.” (Kitaptan alıntı).

Bank Asya'dan,
yola çıkanlara
yönünü gösteren
KOBİ Bankacılığı:
Çobanyıldızı

Türkiye çok büyük. Daha da büyüyecek.
"Ülkem büyüdükçe ben, ben büyüdükçe ülkem büyür"
diye yola çıkanların artık bir rehberi var.
Çobanyıldızı. Türkiye'nin yeni nesil KOBİ Bankacılığı.
Hedefinizi büyütme ve yeni başarılar yaşamak için...

Soldan Sağa

1 Fon portföyünü kamu veya özel sektör borçlanma araçları ve para piyasası fonu tanımında yer alan vade yapısına sahip para ve sermaye piyasası araçlarında değerlendiren fon 9 İçten 14 Katılımcıya sunulan fonların unvanlarını, asgari katkı payı tutarını, giriş aidatını, yönetim ve fon işletim giderlerini ve bunlara ilişkin hesaplamaları kapsayan emeklilik sözleşmesinin uygulama biçimini belirleyen teknik esaslar 15 Koruyucu 16 Böcek sokması 17 Bir tembih sözü 18 Başlıca içecek 20 Doktor (kısaltma) 21 Kişi 23 Ön karşıtı 25 Ödünç mal 26 Tehlike anında verilen işaret 28 Kadınların iki kaşları arasına yaptıkları büyüğe siyah nokta 30 Bağışlama 31 Kapı mentesi 33 Tanzanya'nın uluslararası plaka kodu 34 Güney Amerika'nın dağlık bölgelerinde yaşayan, yük hayvanı olarak kullanılan, kızınca tüküren

hayvan 36 Devlet hazinesine ait olan 38 Japon intiharı 41 Satrançta çapraz hareket ettirilen taş 42 Emme, soğurma 44 Notada durak 45 Klasik Türk müziğinde bir makam 47 İskambilde birli 48 Aşırı olmayan, uygun 49 Hayır 50 Kendisinin olan bir şeyi, yasaya uygun olarak dilediği gibi kullanabilen kimse, sahip 52 Yumuşak ve ağır bir şey düştüğünde çıkan ses 53 Holmiyum elementinin simgesi 54 Başka bir şeyin yerine geçen 55 Burçlar kuşağı 57 İçinde sıvı bir yağ ve fitil bulunan kaptan oluşmuş aydınlatma aracı 59 Bir şeyin niteliklerini övme 60 Türkiye Havacılık ve Uzak Sanayi A.Ş. (kısaltma) 61 Arka karşıtı 62 İngilizcede erkek adlarının önüne gelen bir sözcüğün kısaltması 64 Televizyon (kısaltma) 65 Miyavlama sesi 67 Bir yağış şekli 68 Japon lirik dramı 70 Tarlalarda bir taraftan bir tarafa su geçirmekte kullanılan tahta oluk 72 Eski Çin

felsefesinde “yang” prensibinin karşıtı 74 Çıplak resim 75 Evlilikte, sevgide aldatma, sadakatsizlik 76 İndirim

Yukardan Aşağı

1 Katılımcının emeklilik sözleşmesi devam ederken vefatı halinde ödemenin yapıldığı, katılımcı tarafından tayin edilen ve kimliği sözleşmede belirtilen kişi veya kişiler 2 Bayındırlık 3 Kötü, fena 4 Astrolojide bir burç 5 Türk Lirası (kısaltma) 6 Akışkan içindeki yabancı maddeleri ayıran süzgeç 7 Boğa güreşindeki bağırış 8 Eski dilde “kadın” 9 Kişisel öngörülere dayanarak fiyatında yükselme beklenen iktisadi varlığı satın alarak veya fiyatında düşme bekleneni satarak aradaki fiyat farklılıklarından kâr elde etme etkinliği 10 Türlü konularda bilgi veren bir tür yıllık 11 Eski dilde “mavi” 12 Küçük mağara 13

Bir şiiri oluşturan dizelerden her biri 19 Avrupa Futbol Federasyonları Birliği (kısaltma) 22 Bir haber ajansı (kısaltma) 24 Radon elementinin simgesi 26 Görevden alma 27 Hesap edilmiş, hesaba geçirilmiş 29 Buyruk 32 Merkez Bankalarınınca piyasaya banknot sunulması 35 Faydası artırılacak şekilde üretim sürecinde kullanılan mal ve hizmetler 37 Ham madde işlenerek yapılan her türlü mal 39 Bir nota 40 Duman lekesi 41 Fon istem ve sunumunun karşılaşması sonucu oluşmuş fon fiyatı 43 Çağlayan, ırmak veya dereye suyun hızlı aktığı yer 46 Herhangi bir sebebe dayanmaksızın borcu ödememekte direnme 51 Tek başına anlamı olmayan, sonuna geldiği sözle cümledeki diğer kelimeler arasında ilişki kuran kelime türü, ilgeç 53 Hiyanet eden 54 Birine karşı duyulan öç alma isteği, garaz 56 Katıksız 57 Elmasın değerini belirlemede kullanılan 200 mg C a karşılık gelen birim 58 Yabancı ülke parası 60 Genellikle uluslararası kara yolu taşımacılığında kullanılan, dingil sayısı fazla olan uzun kamyon 62 Anlam 63 Aplansız, birden bire 65 Parlak olmayan 66 Eski dilde “göz” 69 Sevinç, beğenme, hayranlık, rahatlatma vb. duyguları belirten bir söz 71 Berilyum elementinin simgesi 73 Nikel elementinin simgesi.

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							

**“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



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.anadolisigorta.com.tr