



Fiyatta deniz bitti,

Kaskoda sıra hizmet yarışında

- Kaskoda hizmetlerle farklılaşan şirketler
- Hasarsızlık indirimi hangi durumlarda bozulmaz?
- Aracınız çalındı kasko karşılar mı?
- Kaskoda primler nasıl hesaplanıyor?

Levent Şişmanoğlu: “Sigorta da hızlı tüketim gibi satılmalı”

AB sigorta otoritesi uyardı
ING’ye talipler artıyor

Mete Uğurlu: “BES için 2012 tarihi bir yıl olacak”

Aynı hizmete daha fazlasını ödemek zorunuza gidiyorsa...



Zorunlu Trafik Sigortası'na neden daha fazlasını ödeyesiniz?

Unutmayın, artık Zorunlu Trafik Sigortası primi her yerde farklı.
İyi sürücüye iyi fiyat için siz de AXA SİGORTA'ya gelin,
Türkiye'nin en büyük sigorta şirketinin* farkını görün.

*AXA SİGORTA, TSRŞB 2011 Eylül sonu sonuçlarına göre hayat dışı branşlar toplamında en fazla prim ve poliçe üretimi ile Türkiye'nin en büyük sigorta şirketidir.

Durmaktan çalışmaktan yarınlarını unutanlara Üreten Emeklilik.

Esnaf, küçük işletme ve çiftçilerimiz Şekerbank'la çalışıyor,
Şekerbank onların emekliliğine katkı sağlıyor.

Şekerbank'tan Üreten Emeklilik, Türkiye'de bir ilk.

unutenmedisizlik.com | 444 00 29 • ergoturkiye.com | 444 13660 • 444 37 46

Üreten Emeklilik, Şekerbank T.A.Ş. tarafından ERGSO Emeklilik ve Hayat A.Ş.'nin acentesi olarak sunulmaktadır.

ERGO işbirliğiyle

ÜRETEK
EMEKLİLİK

Şekerbank



EDİTÖR

Sigorta tabana yayılırsa...

Türkiye’de sigorta tabana yeterince yayılmadı. Nedenleri tartışılır. Bilinçsizlik, kadercilik, gelirlerin düşük olması gibi birçok neden sayabiliriz. Nedeni ne olursa olsun sonuç değişmiyor. Sigorta tabana yayılmıyor. Polişe sayıları artsa da sigortalı sayısı aynı oranda artmıyor...

Türkiye’de 100 kişiden yaklaşık 2’sinin özel sağlık sigortası

var. Her 100 araçtan 30’nunun kasko sigortası var. Zorunlu olduğu için trafik sigortalarında bu oran yaklaşık yüzde 80 seviyelerinde.

Sigorta tabana yayılırsa ne olur? Sigorta aslında ‘imece’nin, yani halk arasındaki dayanışmanın çağdaş yöntemidir. Türkiye gibi doğu toplumlarında zor dönemlerde eş dost ve akrabaların sağladığı faydayı, çağdaş ülkelerde sigorta sektörü sağlar. Aslında bizler müşteri olarak ürün aldığımızı sanırsanız ama aslında riskimizi sigorta şirketine satarız. Müşterinin riskini sigorta şirketleri satın alır. Bir anlamda akrabalarınızın yerine geçer. Prim ödediğiniz için iyi gözle bakmadığınız sigorta şirketiniz, kötü günde sizin en iyi dostunuz hatta akrabanız olur.

Sigorta ne kadar çok tabana yayılırsa o kadar müşterinin lehine olur. Fiyatlar düşer, sağladığı faydalar artar. Şu örnek her yerde anlatılır. 40 yaşında bir kişinin bir yıl içinde ölmeye ihtimali yaklaşık binde 2’dir. Bir köy düşünün, 40 yaşında 1000 kişi yaşıyor. Günümüz istatistiklerine göre bu 1000 kişiden 2 kişi bir yıl içinde ölecektir. Bu köyde yaşayan 1000 kişi ailesi için 1 milyon TL paraya ihtiyaç duyarsa bu ihtiyacı karşılamak için iki yol var. Ya 1000 kişinin her biri 1 milyon TL yastık altında para tutacak. Bu kolay değil, toplamı 1 milyar TL eder. Ya da 2 aileye 2 milyon TL ödeneceği için 2 milyon TL/1000 kişi = 2 Bin TL her bir birey ödeyince ölen kişilerin ailelerine 1 milyon TL ödenebilecektir. Yani havuza 2 bin TL para konur, parayı koyanlardan kim ölürse menfaatlarına 1 milyon TL ödenir. Günümüzde bu yardımlaşma işlevini kağıt üzerinde anlaşmalar ile sigorta şirketleri yapıyor. Yapılan işlemin adı sigortadır. Yukarıdaki basit örneğe bakıldığında ‘insanları sigortalamak güzel bir şey’. Bu devirde kim kime durup dururken 1 milyon TL verir?

Aynı örneği kasko sigortaları için de verebiliriz. Yüz araçtan 30’u sigortalıyor. Diyelim ki kasko sigortası yaptıran araçlardan yüzde 60’ı da kaza yapıyor. Yani kaskodan yararlanıyor. Sigorta şirketleri aldıkları primlerle kaza yapan araçların hasarlarını karşılıyor. Şirketler de hesap kitap yapıyor ve primleri de ona göre belirliyor. Yüz araçtan 30’u değil de 80’i kaskolu olsa, sistem büyüdüğü için primler de düşecek.

Ayrıca günümüzde kasko yaptırmak için çok neden var. Bir yandan araç sayıları ile birlikte kaza yapma oranları artarken diğer yandan kişiye özel uygulamalar artıyor. Artık her şirkette herkese uygun bir kasko ürünü var. Teminatların da ötesinde her kullanıcıya özel asistans hizmetleri var. Onun için bu sayımızı kasko sigortalılarına ve ek hizmetlerine ayırdık.

Önümüzdeki ay görüşmek üzere...

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanın

Barış Bekar

akilliyasam@finansgundem.com

Haberler

Denizden kazandığını DenizTemiz’le paylaşacak

Anadolu Sigorta, her türlü deniz aracının sigorta edilmesinden elde edeceği gelirden denizlerinin temizlenmesi için çalışan TURMEPA’ya pay ayıracak.

58

Bu sağlık merkezinde bütün doktorlar sigortalı

Galata Alman Polikliniği, hem polikliniği hem de çalışanlarını sigortalıyor.

60

İSAD’ın sektörde yarım asır kutlaması

İSAD 50. yılı balosunda tüm sigorta sektörünü bir araya getirdi.

62

BES Özel



“2012 tarihi bir yıl olacak”

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, 2012’nin BES’in hamle yapacağı ve sigorta sektörünün tarihine kayıt düşecek gelişmelere tanık olacağımız bir yıl olacağını öngörüyor.

Vakıf Emeklilik 20’inci yılını kutladı

ING Emeklilik’ten yeni ürünler

49

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
akilliyasam@finansgundem.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@finansgundem.com

Grafik Tasarım
Gökhan Taşbakan
g.tasbakan@gmail.com

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

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Katkıda Bulunanlar
Eleftheria Pappa

Reklam Rezervasyonu
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket
Medya Gündem Ltd. Şti.
Kocatepe Mahallesi Recep Paşa Cad.
Alışan 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 Büyükdere/İstanbul

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

İndeks

ACE Group Europe / Zeynep Özek, Ak Sigorta / Ali Doğdu, Allianz / Solmaz Altın, Alman Galata Polikliniği / Nedim Erdem, Anadolu-bank / Taner Ayhan, Anadolu Sigorta / Mustafa Su / Uğur Erkan / Filiz Tiryakioğlu, Anadolu Hayat Emeklilik / Mete Uğurlu, AvivaSA / Meral Eredenk, Axa Sigorta / Ali Erlat, Aviva Sigorta, BNP Paribas Cardiff Türkiye / Cemal Kışmır, CPP Türkiye / Yunus Mücaz, Dubai Group Sigorta / Mehmet Aydoğdu, Enuygun.com / Betül Sungurlu, ERGO Türkiye / Akın Kozanoğlu / Theodor Kokkalas, Europ Assistance Türkiye / Stefano Sarti, Güneş Sigorta / Serhat Süreyya Çetin, Groupama Sigorta, Image Halkla İlişkiler, ING Emeklilik / Jetse De Vries, Işık Sigorta, İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği / Turusan Bağcı, Sompoto Japan Sigorta, Tansel Birol, Turkland Bank, Yapı Kredi Emeklilik / Umur Çullu, Zurich Sigorta / Seyfi Orhan

Kapak

Fiyatta deniz bitti sıra hizmet yarışında

Kaskoda fiyat rekabeti şirketler için kırmızı alarm verince rekabet hizmetlere yöneldi... Mini onarım ve hasarsızlıktan sonra şimdi sıra asistans hizmetlerinde. Lastik patladı ya da benzin bitti yolda kaldınız, artık arkadaşınızı değil kaskonuzu arayabilirsiniz...

- Hasarsızlık indirimi hangi durumlarda bozulmaz?
- Aracım çalındı kasko karşılar mı?
- Kaskoda hangi ek teminatlar alınabilir?

26

Kaskoda primler artacak

Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Ali Erhat, geçen yılın ikinci yarısında yedek parça fiyatlarının zamlanmasının kasko sigortalarında genel fiyat seviyesini artıracağı görüşünde.

32

Dünya Ekranı

AB sigorta otoritesi uyardı

ING'ye talipler artıyor
Deniz sigortalarında İtalyan alarmı
Cigna'nın kârı beklentileri karşılamadı
BNP Paribas operasyonu Ageas'ı rahatlatı
İyi sürücü az prim ödeyecek
Aviva Investors eleman çıkarıyor

20

Yazarlar

14

Kayhan Öztürk ile
Sigorta Kulisi
ERGO'da beklenen gelişme

16

Seyfettin Karaaslan / Sigorta
Denetleme Kurulu Uzmanı
Sigortacılıkta Etik Üzerine (II)

25

Ertuğrul Bul
**Keşke olabilse: İyiler kalsın,
kötüleri değiştirelim**

56

Alp Keler / Ak Portföy GM
**Emeklilik fonlarında özel
sektör tahvili yatırımı**



26



40



23

32



34

Life Style



ING'nin maratoncu CEO'su

ING Emeklilik CEO'su Jetse Frederik de Vries, iş yaşamında çok yönlü ve hiyerarşik olmayan bir yönetim tarzı benimsiyor.

64

Söyleşi

"Sigortasız iş yapmaz hale geldim"

Türkiye'nin Eurovision macerasının mimarı Bülend Özveren ile hem Eurovision hem de sigorta üzerine bir sohbet...

34

Sigorta da hızlı tüketim gibi satılmalı

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, sigorta sektöründe önümüzdeki 3 yılda kitlesel ürünlerin yaygınlaşacağını öngörüyor.

40

Executive Summary

Competition shifts to services

The unexpected happened in ERGO

A surprise suitor for Dubai Group Sigorta

"Jetse" believes in non-hierarchy

"2012 is to be a historical year for BES"

"Insurance should be sold like fast consumption"

45

Her ay

6 Vitrin

66 Gündemdeki kitaplar

Mustafa Su: “Poliçenizdeki ayrıcalıkların farkına varın”



Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su, sigortalılara poliçelerini iyi okumaları konusunda tavsiyelerde bulundu. Su, poliçeler yeterince incelenmediği için pek çok kişinin hayatlarını kolaylaştıracak teminatlardan faydalanamadığına dikkat çekti.

Mustafa Su, poliçede verilen teminatların limit ve kapsamlarının, sunulan asistans hizmetlerinin ihtiyacı karşılayıp karşılamadığının prim tutarından çok daha önemli olduğunu vurguladı. Su, “Anadolu Sigorta’dan konut, sağlık, kasko ve diğer sigortalardan yaptıranlar, sigortanın kapsadığı genel hizmetler dışında hayatlarını kolaylaştıracak birçok ek hizmetten de faydalanabiliyor. Sözelimi poliçeyle birlikte asistans hizmetleri gibi geniş ayrıcalıklar, ayrıca

muafiyet uygulamalarında da sektör genelinde en yüksek indirimleri sunuyoruz. Sigortalılardan tek isteğimiz, buna benzer ayrıcalıklardan daha iyi faydalanmaları için poliçelerini okumaları ve ne aldıklarını bilmeleri” dedi. Poliçelerin sunduğu ek teminatlara örnek veren Mustafa Su, Anadolu Sigorta’dan kasko yaptıran poliçe sahiplerinin araçlarını sadece trafik kazalarına karşı değil deprem, terör, sel gibi risklerden kaynaklanan ufak hasarlara karşı da güvence altına aldıklarını belirtti. Konut sigortalarında en geniş asistans hizmetini sunduklarını vurgulayan Mustafa Su, Acil Sağlık hizmeti kapsamında kara ambulansına ek olarak hava ve deniz ambulans hizmetlerinin de bulunduğunu söyledi.

Bir Usta Bin Usta’da yola devam

Kültür ve Turizm Bakanlığı Araştırma ve Eğitim Genel Müdürlüğü’nün teknik danışmanlığında Anadolu Sigorta tarafından sürdürülen “Bir Usta Bin Usta” projesi üçüncü yılında da devam ediyor. Bu yıl içerisinde Ankara’da sedef kakma, Kars’ta kilim ve heybe dokuma, Muğla’da cam üfleme, Nevşehir’de çömlek yapımı ve Tokat’ta yazma baskı kursları düzenleyecek olan Anadolu Sigorta, yine “Kaybetmek yok” diyecek. Anadolu’da kaybolmaya yüz tutan mesleklerle ilgiyi artırarak yeniden canlanmasını sağlamak üzere tasarlanan proje kapsamında şu ana kadar 10 ilde 200’den fazla mezun verildi.

Bir Usta Bin Usta projesi, aralık ayında Reklamcılar Derneği tarafından

verilen ve ajans, reklamveren, medya ile bürokrasi kanadının önde gelen isimlerinin katıldığı İZ İletişim’in Zirvesindekiler Ödülleri’nde “Yılın Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi” kategorisinde ödül almıştı. Anadolu Sigorta’nın 85’inci kuruluş yıldönümü vesilesiyle önemli bir sosyal sorumluluk projesini hayata geçirdiklerini söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, projeye ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Türkiye’nin çeşitli illerinde kaybolan ya da kaybolmaya yüz tutmuş meslekleri canlandırmak için çalışmalarımız devam ediyor. İki yıl içerisinde tamamladığımız kurslar ve başarıyla mezun olan öğrencilerimiz bizlere cesaret veriyor. Hedefimiz, tümü



olmasa bile en azından bir kısmının eğitimlerini aldıkları mesleklerde geleceğin ustaları olması ve bu meslekleri yaşatmalarıdır.”

Her İhtimale Karşı
Sahip Olduğunuz Değerleri **KORUMAK** İçin Varız...



İŞİKSİGORTA

Her ihtimale karşı!



0216 633 71 00

www.isiksigorta.com.tr

İŞİK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

Güneş Sigorta çalışanları empati yaptı

Güneş Sigorta Finansal Kurumlar Satış Müdürlüğü'ne bağlı sigorta satış danışmanları ile merkezi satış destek ekibi keyifli bir etkinlikte bir araya geldiler. 100 kişilik bir grubun katıldığı ve 2011 değerlendirmesi ile 2012 yılı hedef ve stratejilerinin paylaşıldığı etkinlik, 14 Ocak Cumartesi günü Güneş Sigorta Genel Müdürlük binasında gerçekleştirildi. Organizasyon kapsamında profesyonel tiyatro sanatçıları tarafından gerçekleştirilen gösteride, ekipler arasındaki ilişki tiyatral bir yorumla sahnelendi. Katılımcılar, eğlenceli ve aynı zamanda empati kurmaya, birbirlerinin iş süreçlerini anlamaya destek olan skeçlerle keyifli dakikalar yaşadılar.

Etkinlik sonunda bir konuşma yapan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Bugün hem empati yaparak birbirinizin ihtiyaçlarına nasıl yaklaşmanız gerektiğini hem de en önemlisi bir araya gelip birlikte çaba gösterdiğiniz zaman ne kadar güzel bir tablo ortaya çıkarabildiğinizi bir kez daha gördünüz. 2012, Güneş



Sigorta'nın sektörde önemli başarılarla imza atacağı ve parlayacağı altın bir yıl olacak. Hedefimiz finansal kurumlar kanalıyla elde ettiğimiz başarıları daha da yükseltmek. Bu başarıda da hepimizin emeği bulunacak. Başarı yolunda tüm desteğimiz sizlerle birlikte" dedi. Öte yandan, ocak ayı içerisinde iki farklı kampanya için geziler düzenleyen Güneş Sigorta, hem çalışanlarına hem de acentele-

rine Roma ve St. Petersburg'un keyfini çıkarma fırsatı sundu. Kasko kampanyasında hedefleri geçerek başarılı olan VakıfBank çalışanları ile sigorta satış danışmanları, 12-15 Ocak tarihleri arasında düzenlenen Roma; konut sigortası kampanyasında hedef üretimleri gerçekleştiren ve geçen acenteler ile sigorta satış danışmanları ise 25-28 Ocak tarihleri arasında düzenlenen St. Petersburg gezisine katılmaya hak kazandılar.

Konut sigortasına uzman doktor

Güneş Sigorta'dan Konut Paket ya da Konut Ekstra sigortalarına sahip olanlar, "Onkoloji Destek Paketi" kapsamında, öğretim görevlilerinden oluşan uzman doktorlara ücretsiz muayene olabiliyor, PET/CT görüntüleme yöntemi ve radyoterapi uygulamasından yararlanabiliyorlar. Sigortalılar kemoterapi uygulamasından yüzde 50, MR-BT görüntülemelerinden ise yüzde 70'e varan indirimlerle faydalanabiliyor, ilaçlarını Güneş Sigorta desteğiyle temin edebiliyorlar.



Ekstrem sporlara özel seyahat sigortası

Sompo Japan Sigorta, adrenalinini seven tatilcileri güvence altına alan "Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası"nı hizmete sundu. Bu sigorta; motor sporları, hava sporları, dağcılık ve kayak gibi ekstrem sporlarla ilgili sigortalının başına gelebilecek herhangi bir kazada tıbbi tedavinin yanı sıra tıbbi nakil, hukuki danışmanlık, tıbbi danışmanlık, acil mesajların iletilmesi ve kanuni işlemlerle ilgili kefalet gibi birçok teminat sunuyor. Arama kurtarma giderlerini de karşılayan poliçe, Schengen ülkelerinde zorunlu olan 30 bin euro'luk tıbbi tedavi teminatını da kapsadığı için vize işlemlerinde de kullanılabiliyor.



Seçkin bir yaşam için
size özel ödeme seçenekleri,

VAKIFBANK SARI PANJUR'DA!



Kış risklerini önlemek için öneriler



Solmaz Altın

Allianz, yayınladığı bir bültenle kış aylarında karın ve buzlanmanın yaratabileceği tehlikeler ve alınabilecek önlemler konusunda sigortalıları bilinçlendiriyor. “İşimizin önemli bir parçası

sigortalılarımızın karşılaşılabilecekleri riskleri yönetmek” diyen Allianz Mali İşler Direktörü Solmaz Altın, zorlu hava koşullarının sadece yol güvenliği açısından risk yaratmadığına dikkat çekti.

Altın, “Kar yağdıktan sonra temizlenmeyen çatı ve merdivenlerin yol açabileceği yaralanmalar, endüstriyel tesislerde kar nedeniyle meydana gelebilecek kazalar gibi çeşitli tehlikeler de mevsimsel olarak sıklıkla karşılaşılan riskler arasında bulunuyor. Geçmiş deneyimlerimizden hareketle olası riskler konusunda sigortalılarımızı bilgilendirmek ve kış aylarında tehlikelerden korunmak için dikkat edilmesi gereken noktaları derledik” diyerek önerilerini paylaştı.

Allianz 'Image' dedi

Türkiye’nin de aralarında bulunduğu 70’in üzerinde ülkede 150 bini aşkın çalışanıyla 75 milyon müşterisine bankacılık, sigortacılık ve varlık yönetimi hizmetleri veren Allianz, Türkiye’de yeni iletişim ajansı olarak Image Halkla İlişkiler’i seçti. Image

Halkla İlişkiler, Allianz’a stratejik

iletişim danışmanlığı kapsamında; medya ilişkileri, etkinlik, kurumsal iletişim, kriz yönetimi, entegre pazarlama iletişimi konularında hizmet verecek.

Allianz 

Aviva'dan Vanlı öğrencilere destek

Aviva Sigorta’nın ODTÜ Mezunlar Vakfı’yla ortaklaşa gerçekleştirdiği kampanyayla Van depreminde okullarını

kaybeden öğrenciler okullarına kavuşuyor. ODTÜ Mezunlar Vakfı’nın öncülüğünde yürütülen yardım kampanyasına dahil olan Aviva Sigorta, deprem nedeniyle eğitim hayatına barınaklarda devam etmek zorunda kalan Van Yüzyüncü Yıl Üniversitesi öğrencilerinin yeniden okullarında eğitim görmesine destek olacak. Kampanya aracılığıyla Van Yüzyüncü Yıl Üniversitesi kampüsünde tahsis edilen arazide ilk etapta 500 kişilik 2 katlı prefabrik kalıcı öğrenim ünitesi ve yine 2 katlı prefabrik yurt binası yapılması planlanıyor. Aviva Sigorta, kampanya için ilk aşamada 20 bin TL’lik maddi destekte bulundu.



Anadolubank-CPP işbirliği

Anadolubank, Türkiye’de “Kart Koruma Planı” ürünüyle tanınan İngiltere merkezli yaşam destek şirketi CPP ile işbirliği yaptı. Kart Koruma Planı’yla güvence altına alınan AnadoluBank müşterileri, CPP’nin sunduğu asistans hizmetlerinden de yararlanabilecek. AnadoluBank müşterileri, Kart Koruma Planı sayesinde dünyanın her yerinde cüzdanlarındaki banka ve kurumlara ait kartların çalınması veya kaybolması durumunda doğabilecek risklere karşı teminat altına alınıyor. Kart sahipleri, kayıp ve çalıntı gibi durumlarda bildirim öncesi 3 bin, bildirim yaptıktan sonra ise 50 bin TL’ye kadar yetkisiz kullanıma karşı teminat altında olacaklar.

Diğer yandan, bu ürünü kullanan AnadoluBank müşterileri, çalınan veya kaybolan kredi kartının 7 gün 24 saat “tek bir numara” ile kapatılması hizmetinden, kartla birlikte çalınan ya da kaybolan kişisel eşyaların yenilenmesi için mali destekten ve seyahat sırasında kayıp, çalıntı nedeniyle oluşabilecek



Taner Ayhan

zararın karşılandığı seyahat desteği planlarından da faydalanabilecekler. Söz konusu anlaşmanın içeriği, AnadoluBank Kredi Kartları ve Elektronik Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Taner Ayhan ve CPP Türkiye Satış ve ADK Yönetimi Grup Müdürü Yunus Mücaz tarafından basına tanıtıldı.

**Türk Hava Yolları'nın
en değerli varlıkları bizim
güvencemizde. Ya sizinkiler?**



GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

BNP Paribas Cardif acenteleriyle buluştu

BNP Paribas Cardif Türkiye, yurt genelindeki 64 acentesiyle İstanbul'da bir araya geldi. Salt Galata Binası'nda BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kışmır'ın ev sahipliğinde düzenlenen buluşmaya, BNP Paribas Sigorta Uluslararası Perakende Kanalı ve Varlık Yönetimi Başkanı, aynı zamanda PNB Paribas Cardif Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Pascal Perrier de katıldı. Yeni acente kanalı stratejisinin paylaşıldığı toplantıda açılış konuşmasını yapan Cemal Kışmır, BNP Paribas Cardif'in tüm dünyadaki operasyonlarında acentelerin büyük önem taşıdığını vurguladı.

Türkiye'deki portföy büyüklüğünün önemli bir bölümünü acenteler kanalıyla



yönettiklerini hatırlatan Kışmır, sektörde örnek gösterilecek kalıcı ve uzun vadeli

bir işbirliği modeli hedeflediklerini sözlerine ekledi.

Europ Assistance'tan iPhone acil yol yardımı



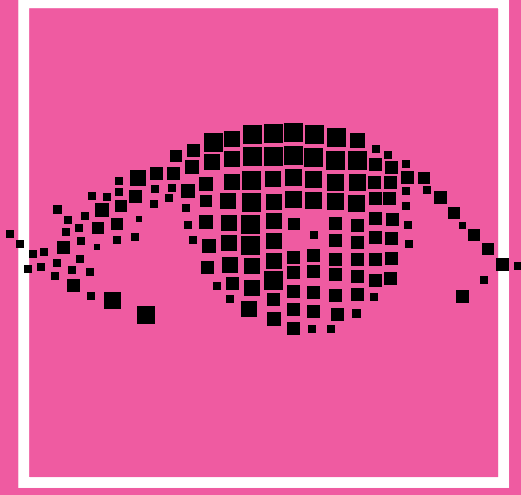
Europ Assistance, Türkiye'de iPhone'un uygulamalı ilk yol yardımı olan 'Mymobility'yi hayata geçirdi. Europ Assistance Türkiye CEO'su Stefano Sarti, Mymobility projesini "Europ Assistance müşterileri ve iş ortaklarının yolculuk sırasında araç bozulması gibi istenmeyen durumlarla karşılaştıklarında hayatlarını kolaylaştıracak yenilikçi bir

uygulama" olarak tanıttı. Aracı bozulan sürücü, Mymobility yol yardımı uygulamasıyla birkaç saniyede yardım şirketinin eline gerekli bilgiyi iletebiliyor, uydu aracılığıyla aracın yeri belirlenebiliyor ve acil teknik yardım merkezi çok daha hızlı bir şekilde duruma müdahale edebiliyor. Mymobility' ile ambulans, itfaiye ya da polis çağırma gibi önemli yardım hizmetleri de alınabiliyor. Mymobility'nin iPhone sürümü appstore'larda mevcut. Android, BlackBerry ve Windows sürümleri ise 2012'in üçüncü çeyreğinde piyasada olacak.

Özel sağlık sigortalı sayısı ikiye katlandı

Enuygun.com'un Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) verileri doğrultusunda hazırladığı analize göre, Türkiye'de özel sağlık sigortası yaptıranların sayısı son iki yıl içinde yüzde 80 oranında arttı. Kasım 2009 sonu itibarıyla 1.28 milyon olan özel sağlık sigortası poliçesi sahiplerinin sayısı, Kasım 2011 sonunda 2.28 milyon kişiye yükseldi. Aynı dönemde sigorta şirketlerinin oluşturduğu toplam prim tutarı ise 1.17 milyar TL'den yüzde 46 artışla 1.71 milyar TL'ye yükseldi. Grup sağlık poliçe sayısı 6 bin 943 adetten 6 bin 610'a gerilerken, ferdi olarak

yaptırılan özel sağlık sigortası poliçeleri ise yaklaşık 4 kat artışla 1.32 milyona yükseldi. Enuygun.com Baş Analisti Betül Sungurlu, Türkiye genelinde toplam özel sağlık sigortalı kişi sayısındaki bu önemli artışta bireysel olarak yaptırılan poliçelerin etkili olduğunu belirtti. Sungurlu, "İki yıl önce şirketlerin çalışanlarına yaptırdığı özel sağlık sigortaları aracılığıyla sigortalı olanların toplam sigortalılara oranı yüzde 58'di. Şimdi grup sigortalıların ağırlığı yüzde 35'e gerilemiş durumda. Sektör bireysel olarak yaptırılan özel sağlık sigortası poliçeleriyle büyüyor.



Kadın gözüyle hayattan kareler '12

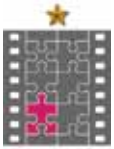
Fotoğraf yarışması Hayata Dair

Zamanı bir an için durduran,
kelimeler olmadan çok şey anlatan
hayata dair kareler için...

Varlığıyla olduğu kadar, bakış açısıyla da
hayatı zenginleştiren kadınları bekliyoruz...
Şimdi sıra sizde!

Ödüller
Birinciye 5.000 TL
İkinciye 3.000 TL
Üçüncüye 1.000 TL

Sergilemeye değer
bulunan eserler 200 TL



2011 - 73

Katılım bilgileri
Konuya ilgi duyan tüm amatör ve profesyonel kadın fotoğrafçılar,
dijital olarak görüntülenmiş* fotoğrafları ile yarışmaya katılabilir.
Eserlerin 2 Ocak – 12 Mart 2012 tarihleri arasında
Anadolu Hayat Emeklilik adresine ulaştırılması gerekmektedir.

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

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

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

*Minimum 300 DPI



ERGO'da beklenen gelişme

ERGO Türkiye'de 2009 yılından bu yana CEO'luk yapan Akın Kozanoğlu, görev dönemi yani sözleşmesi bittikten sonra görevinden ayrıldı. Kozanoğlu'nun yerine, 2004 yılından bu yana ERGO Yunanistan'ın CEO'lüğünü yürüten Theodor Kokkalas atanacak. Bir anlamda ERGO, Türkiye faaliyetlerini Yunanistan'daki CEO'ya bağlayacak. Çünkü Theodor Kokkalas'ın Yunanistan'daki görevi de devam edecek. Ekonomi ve hukuk lisansı bulunan Kokkalas, sigorta sektöründe 20 yıla yakın tecrübeye sahip... ERGO International Asya ve Türkiye'den sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Andreas Kleiner, "Theodor Kokkalas, ERGO'da yıllardır üst düzey yönetici olarak görev yapıyor. Kuruluşumuzun en yetkin ve başarılı CEO'larından biridir. Geçtiğimiz yıllarda ERGO Yunanistan'ı sektörünün hızlı büyüyen ve kârlı şirketleri arasına taşımıştır" dedi. Bu atama sektörde nasıl karşılandı? Açık konuşmak gerekirse ERGO'da CEO değişimi son yıllarda sıkça konuşuluyordu. Bu yüzden kimse için sürpriz olmadı. Asıl sürpriz yeni atanan CEO oldu. Elbette



Akın Kozanoğlu

CEO'luk genel müdürlük gibi değil. Ama iki ülkede birden CEO olmak çok rastlanan bir durum değil. Ergo'da son üç yıldır yönetim erki neredeyse tek elde, yani CEO'nun elindeydi. Şirketlerin genel müdürlerinin çok etkin olduğu söylenemezdi. Basınla, sektördeki diğer şirketlerle ve yurtdışında ki merkezle iletişimde, Ankara'yla ilişkilerde, hemen her alanda CEO'nun adı ön plana çıkmıştı. Yeni dönemde bu yapı değişir mi? Onu zaman gösterecek. Ya da yeni CEO iki

ülkede de aynı yoğunlukta çalışabilir mi? Yani vakit ayırabilecek mi? Yoksa genel müdürler daha mı aktif olacaklar?... Şimdi sektörde ERGO ile ilgili bunlar konuşuluyor. Öyle ya da böyle yeni dönemde ERGO'da yeni yapılanmalar, yeni gelişmeler olacak gibi görünüyor. Bu arada, Akın Kozanoğlu'nun ERGO Grubu Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevine atandığını da belirtelim. Peki ERGO Türkiye'nin yeni CEO'sunu nasıl bir bilanço bekliyor? Onu da Kokkalas görevi devraldığında yazacağız.

Türkiye'ye has bir uygulama!

Türkiye'de brokerler sigorta şirketi kurabilir mi? Ya da bir broker sigorta şirketinin ortağı olabilir mi? Sigortacılık kanunu normal şartlarda buna izin vermiyor. Yani brokerler sigorta şirketi kuramıyor. Hatta birinci derecede akrabalarının bile bir sigorta şirketi sahibi olmasına izin vermiyor. Ancak söz konusu Türkiye olduğunda bazen yasalara uyulmadığı ya da etrafından dolaşıldığı durumlara tanık olabiliyoruz. İşte büyük bir brokerin bir sigorta şirketinin

kuruluşunda önemli rol oynadığı, hatta ortağı olduğuna dair genel iddia var bugünlerde. Hatta ticaret sicil gazetesinde şirketin ortaklıklarına bakıldığında da bu iddiaları doğrulayacak ibarelere ulaşmak mümkün. Peki o halde Hazine neden böyle bir duruma göz yumdu? Bu durum sektör çevrelerinde iki nedene bağlanıyor. Birincisi, söz konusu şirketin kuruluş yapısının farklı olması... Hazine, Avrupa'da olduğu gibi farklı yapıda

bir sigorta şirketinin kurulmasına sıcak bakmış olabilir. İkincisi ise bu şirketin biraz büyütülüp yabancı sermayeye satışına yönelik Hazine'ye iyi bir iş planı sunulmuş olabilir. Hangisi doğru bilmiyoruz ama sigorta sektöründe bu olay sıkça konuşuluyor. Hangi şirketten ve hangi brokerden bahsettiğimizi anlayanlar anladı. Anlayamayanlar için önümüzdeki ay bu konuyu biraz daha geniş bir şekilde ele alacağız...

Dubai Group Sigorta'ya sürpriz talip

Dubai Group Sigorta, sektörün en yeni şirketlerinden biri. Dubai Emiri El Maktum tarafından kuruldu. Kuruluşundan sonra sürekli krizlere tanık oldu. Bu yüzden de beklenen büyümeyi bir türlü gösteremedi. Hatırlanacağı gibi, geçen yılın ikinci yarısında şirketin üst yönetimi olduğu gibi değişmişti. Sektörün duayen yöneticilerinden Çetin Alanya emekliliğini isteyerek genel müdürlükten ayrılmış, bir

başka duayen isim Mehmet Aydoğdu da yönetim kurulu başkanı olarak transfer edilmişti. Ardından şirketin Türkiye'den çıkacağına yönelik dedikodular yapıldı. Biz ise aksini yazdık. Nitekim dediğimiz çıktı ve şirket yeniden yapılandı. Şirketin önce küçüleceği, daha sonra sağlıklı bir yapıya kavuşarak büyüyeceği söylendi. 50'ye yakın çalışanla yollar ayrıldı, gerekli sermaye ihtiyacı giderildi ve bir

anlamda mali yapı güçlendirildi. Yeniden yapılanmanın ve işten çıkarmaların da zaten bunun için yapıldığı söylendi. Şimdi de Dubai Group Sigorta'nın Turkland Bank ile dirsek temasında olduğunu öğrendik. T-Bank, bu şirketi alarak böyle bir dönemde sigorta sektörüne girer mi bilemeyiz.



Mehmet Aydoğdu, Dubai Group Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı

Ama bu söylenti son günlerde oldukça yaygın...

Tansel Birol şimdi ne yapıyor?

Zaman zaman bu sayfalarda nostalji yapıp, sektörün eski genel müdürlerinin neler yaptığını yazıyoruz. Bu ay aklımıza Tansel Birol geldi... Hatırlanacağı gibi Birol, Yapı Kredi Sigorta genel müdür yardımcılığını bırakıp New Life Yaşam Sigorta'ya kurucu genel müdür olarak transfer



Tansel Birol

olmuştu. Ardından istifa etmiş ve 2009 yılında BRL Danışmanlık adında bir şirket kurmuştu. Bu şirketle sigorta sektörüne eğitimler veren Birol'un yeni bir alana daha girdiğini öğrendik. Yeni işine başlamadan önce Tansel Birol'un CV'sine kısaca bir göz atalım... 1964 yılında doğan Birol, İTÜ Petrol Mühendisliği ve İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü mezunu. Çalışma hayatına 1990 yılında Yapı Kredi Sigorta'da satış temsilcisi olarak başladı. Aynı şirkette 16 yıl boyunca çeşitli kademelerde görev aldıktan sonra satıştan

sorumlu genel müdür yardımcılığına kadar yükseldi. 2006 yılında kurucu genel müdür olarak, sadece hayat sigortacılığına odaklanmış bir şirket kurmak üzere görevinden ayrıldı. Üç yıla yakın süre New Life Yaşam Sigorta'da genel müdürlük ve yönetim kurulu üyeliğini yürüttü. Tansel Birol, şimdi BRL Danışmanlık'taki görevlerinin yanı sıra sigorta brokerliği de yapmaya başlamış. Nasıl mı? SB Sigorta ve Danışmanlık Hizmetleri unvanlı bir acenteye ortak olmuş. Bu acentenin brokerlik hizmetleri vermesini sağlayacakmış.

'Yeddi' artık, deniz bitti!

Sigorta sektöründe acentelerin ağırlığı oldukça fazla. Çünkü prim üretiminin büyük bir kısmını hala onlar karşılıyor. Bu tablo karşısında sigorta şirketleri de acentelerle aralarını iyi tutmak için özel çaba harcıyor. Çünkü acente primi istediği sigorta şirketine yazıyor. İşte bu durum bazen acentelerle şirketler arasında sorunlara yol açıyor. Sektördeki bazı güçlü acentelerin 50-100 tali acente kurup sadece trafik ve kasko primini ürettiği bile söyleniyor. Bu tür acentelerin yıllık prim üretimi 15 milyon TL'yi bulabiliyor. Ancak bu poliçelerde hasar oranlarının oldukça yüksek olduğu ve her seferinde şirketlerin bilançolarına olumsuz yansıdığı da bir başka iddia...

Bu olumsuzluklar bilinmesine rağmen bazı sigorta şirketi yöneticilerinin prim üretimlerini artırmak için bu tür acentelerle sürekli anlaşmalar yaptığı söyleniyor. Söz konusu acenteler, her yıl başka bir sigorta şirketini ziyaret edip özel avantajlar koparmaya çalışıyorlarmış. Ancak bunlardan birinin yöneticisi geçen yıl bir sigorta şirketine gittiğinde, genel müdür "Yeddi artık, deniz bitti" diyerek anlaşma yapmamış.



Etik de hukuk gibidir, bir gün herkese lazım olabilir.

Sigortacılıkta etik üzerine (II)

Sigortacılıkta mevcut bütün tarafların her alanda hukuksal düzenleme varmış gibi etik kurallarını gözetmeleri, sektör olarak yıllardır arzu edilen konuma gelmeyi kolaylaştıracaktır.

Seyfettin Karaaslan / Sigorta Denetleme Kurulu Uzmanı

Önceki yazımızda, yaptırıma sahip olmasına rağmen hukuk kurallarının toplumsal yaşamın her alanına ve her anına nüfuz edemediğine değinmiştik. Yani hukuk kurallarının bireylerin özel ya da iş yaşamında karşılaşılabileceği tüm spesifik durumlara birebir cevap veremeyebildiğini, bunların, öngörülemeyen nedenlerden olabileceği gibi, kişi özgürlüklerine müdahale etmeme, onların yaşamını sınırlamama gibi bilinçli ve insani amaçlardan da kaynaklanabildiğini yazmıştık. Bu durumda ortaya çıkan hukuki boşluğun etik kuralları tarafından doldurulması gerektiğini, sigortacılık sektöründe konunun şirketler-sigortalılar temelinde olmak üzere farklı açılardan ele alınabileceğini belirtmiştik. Bu yazımızda ise konuyu araçlar-sigortalılar, araçlar-şirketler, şirketler-şirketler, araçlar-aracılar açısından ele aldık. Sigortalılar ayağı daha önemli olduğundan konunun bu tarafına ağırlık vermeye çalıştık...

Aracılar-sigortalılar

Konu araçlar ve sigortalılar bağlamında düşünüldüğünde ilk akla gelen, verdikleri kredilerde bankaların kendi istedikleri sigorta şirketlerine poliçe yaptırtmakta kullandıkları yöntem oluyor. Sigorta acenteliği de yapan bazı bankalar, kredi alan müşterilerini acenteliğini yaptıkları şirketten sigorta yapmaya zorlayabiliyor. Örneğin, ipotek karşılığı konut kredisi verdiklerinde konut sigortasını veya borçlunun hayat sigortasını ya da otomobil kredisi verdiklerinde zorunlu tuttukları kasko sigortasını borçlunun rızasını almadan kendi seçtikleri şirketten yaptırıyorlar. Bu kredi için ön şart gibi sunulduğundan, kredi talipleri çaresiz kabul ediyorlar. Anılan husus kanun koyucular tarafından da önemseniyor. Yürürlükten kaldırılan 7397 sayılı kanunda olduğu gibi 5684 sayılı kanunda da bu hususta yasaklayıcı hükümler mevcut. İlgili 32/5'inci madde şu şekilde: "Kişilerin, sigorta şirketini seçme hakkı sınırlandırılmaz. Bir sözleşmenin unsurları içinde, taraflardan birinin bu sözleşmede yer alan herhangi bir hususta sigorta yap-

maya zorunlu tutulduğu hallerde, söz konusu sigortanın belli bir şirkete yaptırılmasına ilişkin sözleşmeye konulmuş her türlü şart hükümsüzdür." Yine bu husus halen çalışması devam eden Acenteler Yönetmeliği taslağında da dikkate alındı. Buna göre bankalar, istenen teminatları içeren sigorta poliçelerini kabul etmek zorunda. Bu gibi uygulamalar, elbette bankalar tarafından kredi sözleşmelerine hüküm koymak şeklinde olmuyor. Sigortalılar sözlü olarak yönlendirilmek suretiyle fiili olarak yapılıyor. Bu yüzden de tespiti mümkün olmuyor. Bu noktada etik dışılığın, poliçeye razı edilmenin fiyat ve hizmet kalitesi kullanılarak değil, kredi verme önkoşulu olarak yapılması olduğunu belirtelim...

Bu şekilde yönlendirilen sigortalılar, poliçe yapılmış olsa bile ilgili makamlara başvurmaları halinde çözüm bulabiliyor ve tespiti halinde işlemi yapanlar hakkında cezai müeyyide uygulanabiliyor.

Ancak unutulmamalı ki, bankaların menfaatlerini korumak amacıyla 'daini mürtehin' ya da ipotek alacaklısı sıfatıyla sigorta yaptırmak istemeleri ne kadar meşru ise kredi gücünü kullanarak kişilerin sigorta şirketini seçme hakkını sınırlamaları da bir o kadar gayrimeşrudur. Çünkü önemli olan hangi şirketten yapıldığı değil, geçerli bir poliçenin varlığıdır.

Aracılar-sigortalılar açısından değinilebilecek başka bir husus da farkında olarak veya olmaksızın sigortalılara eksik veya yanlış bilgi verilmesidir. Bazı araçlar ürünü iyi incelemeden, potansiyel sigortalının bütün taleplerini karşılıyormuş gibi sunabiliyorlar. Ya da poliçede olmayan teminatları varmış gibi ifade edip, muafiyet oranlarıyla ilgili hususları eksik aktarabiliyorlar. Bunlar da hasar olması durumunda sorunlara sebep olabiliyor. Sigorta sözleşmelerinde Bilgilendirme Yönetmeliği'nin yanı sıra özellikle sigortacılık etiği açısından çok önemli olan ve ülkemiz tarafından da uygulanmasına özen gösterilen Uluslararası Sigorta Denetçileri Birliği'nin (IAIS) temel ilkeleri de tüketiciyi bilgilendirmeyi esas ve zorunlu kılıyor.

Anılan birliğin temel ve ileri kriterlerinden “Tüketiciyi Koruma” başlıklı 25’inci maddesinde özetle şöyle deniyor: “Sigorta ürünlerinin anlaşılması ve değerlendirilmesi çoğu tüketici için zordur. Bu yüzden denetim otoritesi, sigorta şirketleri ve aracılardan sigorta konularında tüketicilerden daha fazla bilgiye sahip olduklarından hareketle ve potansiyel sigortalıların sözleşme yapmadan önce bilinçli karar verebilmelerini sağlamak amacıyla; sigorta piyasasına karşı tüketicinin güvenini sağlamlaştırmaya yönelik sözleşme yapılması öncesinden yükümlülüklerin yerine getirildiği ana kadar hak ve yükümlülüklerini bilmeleri için tüketicilere zamanında, eksiksiz ve uygun bilgi verilmesini içeren asgari koşulların belirlenmesi istemeli ve gerekli ortamın yaratılmasını talep etmelidir. Denetim otoritesi aynı zamanda, sigorta şirketleri ve aracılardan potansiyel sigortalıya ürün hakkında bilgi, bağlantılı riskler, faydalar, yükümlülükler, ücret ve satışla ilgili diğer konular hakkında bilgi verilmesine ilişkin koşullar ile müşterilerin özel bilgilerine gerekli özeni göstererek, müşteri bilgisinin kullanımına ilişkin kuralları belirlemelerini ister.”

Aracılar - şirketler:

Konuya şirketler ve aracılardan açısından bakıldığında akla gelen etik dışı uygulama, acenteliği yapılan şirketin sigortalı bilgilerine doğrudan ulaşarak portföyün elde edilmesi kaygısıyla aracılardan poliçeler üzerine eksik adres, yanlış telefon numarası yazılması. Zira bu, şirket-sigortalı bağına kesebildiğinden özellikle tebligat yapılamama hususlarından kaynaklanan birçok soruna yol açabiliyor. Ancak bu da acentelerin, bazı şirketlerce yapılabilecek etik dışı diğer bir uygulama olan acente portföyünün ele geçirilmesi kaygısıyla hareket etmesinden kaynaklanıyor. Kanaatimizce bu konuda da karşılıklı güven içinde hareket etmeleri her iki tarafın menfaatine olacaktır. Zira bu uygulamalardan dolayı zarar gören sigortalıların sektöre güvenleri kayboluyor. Diğer taraftan, acente portföyünün korunması konusunda 5684 sayılı kanunda acenteler lehine hükümler olduğu da unutulmamalı.

Şirketler - şirketler

Şirketlerin kendi aralarındaki mevcut etik dışı örnek olarak, yaptıkları centilmenlik anlaşmalarına uymama verilebilir. Örneğin, geçmişte yapılmış tahsilat protokolü ya da uygulanmasına halen devam edilen rücu protokolü kurallarına aykırı davranışlar bunlar arasında sayılabilir.

Diğer bir örnek olarak, sözleşme koşullarına uymadıkları için sözleşmesi feshedilen acentelerin başka şirketler tarafından yeterince araştırma yapılmaksızın veya önceki şirketten referans alınmaksızın acenteliğe kabul edilmesi verilebilir.

Yine kredi kartının yaygınlaşmasıyla birlikte azalmakla birlikte, tahsilatında yaşanan olumsuzluklar nedeniyle sözleşmesi feshedilen acentelere, kalan alacağın tahsil edilemeyeceği kaygısıyla fesheden şirketler tarafından iyi referans verme hususu da sayılabilecek örneklerden... Şirketler arasında en çok yakınmalara neden olan hususlardan biri de ihalelerde aşırı düşük fiyat teklifleri vermektir. Bu durum, diğer şartlar uygun kabul edildiğinde tümüyle serbest piyasa/serbest tarife koşullarından kaynaklandığından kanaatimizce etik kurallara aykırılık teşkil etmemektedir.

Aracılar - aracılardan

Aracıların kendi aralarındaki ilişkilerde yaşanan etik dışı uygulamalara verilebilecek en iyi örneklerden biri, potansiyel ya da mevcut sigortalılara çalıştıkları şirketin olumlu niteliklerinden söz etmek yerine rakiplerini kötüleyerek birbirlerinin sigortalılarını kazanmaya çalışmalarıdır.

Örneğin, teminatlar benzer olduğu halde ödenmemiş bir hasar için sigortalıya “Biz olsak ödetirdik” ya da “Bizim şirket olsa öderdi” türünden yaklaşımlar, aynı zamanda haksız rekabete de yol açmaktadır.

Diğer taraftan, bazı eksperlerin mümkün olmayacak kadar kısa sürede çok fazla hasara bakmaları, diğer bir ifadeyle hasarlı şeyi/yeri görmedikleri halde görmüş gibi rapor düzenlemeleri sektörümüzde yaşanan etik dışına kaymalara örnek olarak verilebilir.

Teorik olarak etik kuralları aslında hukuk kurallarını da içinde barındırmaktadır. Dolayısıyla etik kurallarına uyulduğu takdirde hukuk kurallarına da zaten uyulmuş olacaktır. Böylece şirketlerin aralarında yaptıkları centilmenlik anlaşması, protokol gibi hukuksal boşlukları kapatmaya çalıştıkları işlemlerde yaşananlar başta olmak üzere haksız rekabet sonucunu doğuran birçok sorun da otomatik olarak çözülmüş olacaktır. Bu yüzden sigortacılıkta mevcut bütün tarafların her alanda hukuksal düzenleme varmış gibi etik kurallarını gözetmeleri, sektör olarak yıllardır arzu edilen konuma gelmeyi kolaylaştıracaktır. Son söz: Etik de hukuk gibidir, bir gün herkese lazım olabilir.

240 liraya 40 bin lira teminat...

Yapı Kredi Sigorta'nın 40 yaş altındaki kişileri özel sağlık sigortalarıyla tanıştırmak amacıyla pazara sunduğu Nazar Boncuğu Sağlık Sigortası, yıllık 240 TL primle 40 bin TL'lik teminat sunuyor.

Özel sağlık sigortalarına ilgi her geçen yıl biraz daha artıyor. Türkiye'de özel sağlık sigortası yaptıranların sayısı son iki yılda yüzde 80 artış kaydetti. Aynı dönemde sektörün oluşturduğu sağlık sigortası primlerindeki artış ise yüzde 46'da kaldı. Genelde şirketler tarafından çalışanlara yönelik yaptırılan grup sağlık poliçe sayısında azalma görüldü. Ferdi olarak yaptırılan özel sağlık sigortası poliçe sayısındaki artış ise yüzde 366'yı buldu.

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) verilerine bakıldığında, Kasım 2009 sonu itibarıyla Türkiye'de özel sağlık sigortası poliçesine sahip kişi sayısı 1 milyon 288 bin iken bu sayı Kasım 2011 sonu 2 milyon 280 bine ulaştı. Aynı dönemler itibarıyla sigorta şirketlerinin oluşturduğu prim tutarı ise 1.17 milyar TL'den 1.71 milyar TL'ye yükseldi. Bir başka deyişle sigortalı sayısındaki yaklaşık iki kat büyümeye karşılık, prim artışı sadece yüzde 46'da kaldı.

Özel sağlık sigortalarına ilginin artmasında sigorta şirketlerinin herkese uygun

yeni ürünler çıkarması oldukça etkili. Ayrıca bu ürünleri çok düşük primler ödeyerek satın almak mümkün. Özel sağlık sigortalarında düşük prim ödemenin en önemli yolu ise doğru ürünü doğru zamanda almak...

Sağlık sigortalarında son 5 yıldır aralıksız lider şirket Yapı Kredi Sigorta'nın Genel Müdür Yardımcısı Banu Darcan, şirket olarak Ekim 2009'da müşterilerin hizmetine sundukları Nazar Boncuğu

ile yaklaşık 80 bin yeni müşteri kazandıklarını vurguluyor. Darcan, "Bu ürün sayesinde 40 yaş ve altındaki müşterilerimizin düşük primler ödeyerek özel sağlık sigortasıyla tanışmasını amaçlıyoruz" diyor.

240 TL'ye geniş teminat Yapı Kredi Sigorta'nın Nazar Boncuğu ürününü 40 yaş ve altındaki bireyler satın alabildiği gibi, 14 günlükten büyük bebekler ve çocuklar da tek başlarına sigorta

kapsamına alınabiliyor... Poliçenin aralıksız yenilenmesi kaydıyla, sigortalının 45 yaşına kadar poliçesini yenileyebilmesi mümkün. Tüm yaşlar için yıllık 240 TL olan prim tutarı, istenildiği takdirde 6 taksit olarak da ödenebiliyor. Peki prim tutarı bu kadar düşük olan Nazar Boncuğu poliçesi neleri kapsıyor? Teminat limiti 40 bin TL olan ürün, yüzde 90 ödeme oranıyla yatarak tedavileri kapsıyor. Yine yüzde 90



ödeme oranıyla 500 TL'ye kadar küçük müdahaleleri de teminat altına alıyor. Nazar Boncuğu poliçesini satın alanlar, bu ürün için oluşturulan ve aralarında pek çok büyük hastanenin de yer aldığı anlaşmalı sağlık kurum ağında gerçekleşmiş olması kaydıyla birçok hizmetten yararlanabiliyor.

Türkiye'de insanların özel sağlık sigortalarıyla tanışma yaşı oldukça geç. Oysa sisteme erken girmenin, yani özel sağlık sigortalarıyla erken yaşlarda tanışmanın birçok avantajı bulunuyor. Yapı Kredi Sigorta'nın bireysel sağlık portföyü incelendiğinde, sağlık sigortasına girişlerin ağırlıklı olarak 25-35 yaş grubundan olduğu görülüyor. Daha ileri yaşlarda da özel sigortaya ilgi yoğun, ancak kişilerin mevcut sağlık koşulları her zaman sigorta yaptırmaya olanak sağlamıyor. Bunun için erken yaşta özel sağlık sigortalarıyla tanışmak her zaman müşterinin lehine görünüyor. Banu Darcan, özel sağlık sigortasıyla en ideal tanışma zamanının doğar doğmaz olduğunu düşünüyor. Gerekçesini de şöyle açıklıyor:

"Bazı hastalıklar çok genç yaşlarda bile ortaya çıkabiliyor. Ayrıca her zaman hesapta olmayan kazalarla karşılaşma riski de var. Bu yüzden mümkün olabildiğince erken yaşlarda, en azından yüksek

harcamalar oluşturabilecek ameliyat ve hastanede yatarak tedavilerin güvence altına alındığı, uygun primli poliçelerle sisteme dahil olunması önemli. Ancak maalesef Türkiye'de bu durum henüz çok yaygın değil."

Primler neden artıyor?

Sağlık sigortalarında genel prim artışları belirlenirken öncelikle 'sağlık enflasyonu' denilen, Türk Tabipler Birliği asgari ücret tarifesi artışları esas alınıyor. Sağlık kurumlarının tedaviler için cari fiyatlarda yaptıkları artışın yanı sıra sigortalıların poliçe kullanımları da primleri etkiliyor. Diğer yandan, sağlık sektöründe her geçen gün gelişen teknoloji doğrultusunda yeni tedavi yöntemleri ortaya çıkıyor. Özellikle bazı tedaviler oldukça yüksek maliyetler oluşturabiliyor. Bu tür gelişimler de sağlık sigortalarına yansıyan maliyeti artırdığı için primleri etkiliyor. Sağlık sigortası primlerini belirleyen etkenlerden biri de yaş. Yaş dilimlerindeki değişime bağlı olarak yenilemelerde farklı primler oluşuyor. Sigortalıların özellikle ayakta tedavi giderlerini bu bilinçle kontrol altına almaları, hem kendi primlerinin hem de tüm portföyün primlerinin yönetimine katkı sağlaması açısından önemli.

Erken girmenin avantajları

Bilindiği gibi, sağlık sigortası yaptırmak isteyenlerin önce sağlık durumları değerlendiriliyor ve bu değerlendirme sonucunda sigorta kapsamına alınıyorlar. Yukarıda da belirttiğimiz üzere, kişinin sağlık riski oluşmadan sağlık sigortası sahibi olması esas olduğu için, sigortalanmadan önce geçirilmiş rahatsızlıklar varsa bunlar teminat kapsamı dışında bırakılabilir. Bu hastalıklar teminat dışı bırakılmasalar bile genelde ek primle sigorta kapsamına dahil ediliyorlar. Bu nedenle hastalık risklerinin arttığı yaşlar beklenmeden sağlık sigortası alınırsa, ileride çıkabilecek tüm rahatsızlıkların sigorta kapsamına girmesi mümkün. Böylece ileri yaşlarda sağlığınız bozulsa dahi, genç yaşta sigorta kapsamına girdiğiniz için kazanılmış haklarınızla tüm rahatsızlıklar için sağlık sigortasından yararlanabiliyorsunuz.

Diğer taraftan, ömür boyu yenileme garantisi hakkını elde edebilmek de genç ve sağlıklı kişiler için daha kolay. Erken yaşlarda sağlık sigortası alan ve ömür boyu yenileme garantisi hakkı kazanan müşterilerin prim artış oranlarını belirleyen etkenlere gelince... Sigortalıların prim artışlarını etkileyen diğer bir faktör de sağlık sigortası kullanım oranları. Belirlenen kullanım oranlarına göre yenileme poliçesinde ek prim veya indirim uygulanıyor. Sağlık sigortaları kullanım oranlarının belirlenmesi konusunda sektörde farklı uygulamalar var. Bazı şirketler yatarak tedavi masraflarını ve riskleri de dikkate alarak ek prim oranlarını belirliyor. Yapı Kredi Sigorta ise sadece ayakta tedavi teminatı kullanım oranlarına göre ek prim veya indirim uyguluyor. Yenileme garantisi almış sigortalılara ise kullanım ek primi uygulamıyor. Özel sağlık sigortası olan ve yenileme garantisi almış sigortalıların sürekli bir rahatsızlığa yakalandıklarında sonraki yıllarda anormal prim artışları gibi beklenmedik durumlarla karşılaşmamaları için öncelikle alacakları veya almış oldukları sağlık sigortası poliçesinin özel şartlarını iyice incelemeleri veya satış kaynaklarından bilgi almaları önem taşıyor.

Poliçe yenileme şartları ve yenileme garantisinin hangi kriterlerle verildiği ve yenileme garantisi almış sigortalıların sahip oldukları haklar gibi unsurlar şirket seçiminde oldukça önemli. Yapı Kredi Sigorta'da yenileme garantisi almış ve sigortası kesintisiz olarak devam eden sigortalılara sigortalılık döneminde ortaya çıkan riskler için ek prim veya muafiyet uygulanmıyor. Hatta kullanım ek primi de uygulanmıyor.



Banu Darcan
Yapı Kredi Sigorta



AB sigorta otoritesi uyardı

Avrupa Birliği sigorta piyasası denetleme kurumu EIOPA, yasal düzenlemelerdeki gecikmelerden dolayı yeni sermaye kurallarının zamanında yürürlüğe giremeyeceği konusunda uyarılarda bulundu. EIOPA'ya göre, şirketlerin Solvency II'ye hazırlamaları için tespit edilen son tarih olan 2014'ü aşan bir gecikme bir yandan sigortacıların ekonomik krize uyum çabalarına engel olacak, diğer yandan ulusal hükümetlerin kendi kurallarını yürürlüğe sokmaya teşvik edecek. EIOPA Başkanı Gabriel Bernardino, 31 Ocak'ta düzenlemeden sorumlu AB Komiseri Michel Barnier'e yazdığı mesajda, "Küresel kriz koşulları altında kuralların uygulanmasının daha fazla gecikmesini savunmak zor" ifadelerine yer verdi. AB düzenleme

taslağını hazırlayan Avrupa Komisyonu ise bu mesaj üzerine şubat ayının ilk haftasında, Avrupa Parlamentosu'ndaki oylamada yaşanan 3 aylık gecikme sonrasında kuralları zamanında yürürlüğe sokma konusunda kararlı olduklarını açıkladı. AB otoritelerinin mevcut belirsizlikleri ortadan kaldırmak için yasal düzenlemeleri 2014'e kadar tamamlamak üzere bir zaman çizelgesi hazırlaması bekleniyor. Solvency II çalışmaları yaklaşık 10 yıldır devam ediyor. Normalde 2012'de yürürlüğe girmesi gereken düzenlemeler şimdiden 2 yıl gecikti. Solvency II düzenlemelerine göre sigorta şirketlerinin üstlendikleri risk oranında ellerindeki sermaye oranını artırmaları gerekecek.



Gabriel Bernardino

İyi sürücü az prim ödeyecek

Hollandalı navigasyon sistemleri üreticisi TomTom NV, sigorta şirketlerine teknoloji tedariki yöntemiyle sigorta işine giriyor. TomTom'un ürettiği sistemler sayesinde araç

sahiplerinin kayıtları takip edilebiliyor ve sürücülerin hasar geçmişlerine göre primler belirlenebiliyor.

Bireysel navigasyon cihazları üretimi ile ismini duyuran TomTom, Birleşik Krallık merkezli sigorta şirketi Motaquote ile işbirliğine girerek ilk sigorta ürünü olan "Fair Play"i piyasaya sunacağını açıkladı. Ürün sayesinde hasarsız sürücüler en düşük primlerden faydalanabilecekler. TomTom Business Solutions Genel

Müdürü Thomas Schmidt tarafından Reuter'se yapılan açıklamada "Bizi piyasada lider yapan kendini ispatlamış filo yönetimi teknolojimizle, sigorta piyasasındaki varlığımız araç sigortaları sektöründe devrim yapmamıza yardım edebilir" ifadelerine yer verildi. Nitekim bu sistem sayesinde sigorta primleri hesaplanırken dikkate alınan, yaş, cinsiyet ya da aracın özellikleri yerine sürücünün sürüş yeteneği ile yoldaki alışkanlıkları ve davranışları dikkate alınabilecek. Bu sayede sürücüler de dikkatli davranarak primlerini düşürebilecekler. TomTom, Garmin adlı ürünüyle navigasyon alanında Google ve Nokia ile rekabet ediyor. İş alanını genişletmeye çalışan şirket sigorta sayesinde öncelikle Avrupa'da büyümeyi hedefliyor.



Kore'den ING'ye talipler artıyor

Güney Koreli şirketlerin ING'nin Asya-Pasifik operasyonlarına talebi her geçen gün artıyor. Korea Life Insurance Co, ING'nin Asya operasyonlarına yönelik ilgisini açıklamıştı. Reuters'in 2 Şubat tarihli haberine göre şimdi de diğer bir Koreli şirket AIA Group teklif yapmaya hazırlanıyor. AIA Group, satış fiyatı 6 milyar dolardan fazla olması beklenen ING'nin Asya operasyonlarına teklif oluşturmak için Deutsche Bank ve Morgan Stanley'den danışmanlık alacak. Goldman Sachs ve J.P. Morgan ise Hollandalı finans devi ING'ye danışmanlık verecek. Bu operasyonun Asya'nın ikinci büyük sigorta şirketi satışı olması bekleniyor. ING'nin bölgedeki operasyonlarını




Korea Life Insurance

devralacak grup, bölgede hızla büyüyen hayat sigortası alanına hızlı bir giriş yapacak. Şimdilik en güçlü rakip olarak görülen AIA Group'un yüzde 33 hissesi American International Group'a (AIG) ait. 2010'da 20.5 milyar dolarlık halka arzla Hong Kong borsasına kote olan şirketin başında eski Prudential CEO'su Mark

Tucker bulunuyor. Halen 7 Asya ülkesinde faaliyet gösteren ING'nin en büyük operasyonları Güney Kore ve Japonya'da bulunuyor. Şirket, 2011'in üçüncü çeyreğinde yeni satışlarının yüzde 77'sini bu iki ülkede gerçekleştirmişti. Analistlere göre ING'nin bölge operasyonlarını satın alacak şirket, organizasyonu iki ülke için ayırabilir. Nitekim kulislarda Koreli bankalardan KB Financial Group ve Woori Finance Holdings'in ING'nin Kore operasyonlarına ilgisi konuşuluyor. Koreli yatırım bankaları da bu satışta rol almak için rekabet edecek gibi. Çünkü anlaşmayı gerçekleştirecek yatırım bankasının yaklaşık 60 milyon dolarlık komisyon alması bekleniyor.

Generali'nin notu düşmedi

Assicurazioni Generali (Generali), Fitch'in İtalya'nın notunu düşürmesinden etkilenmedi. Fitch tarafından yapılan açıklamaya göre Generali ve ana operasyonlarına ait iştirakleri, İtalya'nın uzun-vadeli IDR (Issuer Default Ratings) notunu "negatif görünüm"le birlikte "A+"dan "A-"ye indirmesinden etkilenmedi. Generali'nin uzun vadeli IDR notu "negatif görünüm"le birlikte "BBB+" ve ana faaliyetine konu olan iştiraklerinin notu ise "A-" olarak kaldı.

Şirketin notu, geçen aralık ayında Fitch'in euro bölgesi stres testi analizi ve bu analizin sıra dışı senaryolar altında Generali'nin

sermaye yeterliliğine uygulanması sonucunda düşürülmüştü. Diğer yandan Fitch tarafından yapılan açıklamaya göre, eğer İtalya'nın görünümü "durağan"a çevrilirse Generali'nin de bundan etkilenmesi beklenmeli. Belçika, Kıbrıs, İtalya, Slovenya ve İspanya'nın kredi notlarını 27 Ocak'ta düşüren

Fitch'den iki hafta önce Standard & Poor's da euro bölgesindeki 9 ülkenin kredi notunu düşürmüştü.

Diğer yandan rekor düzeyde afet tazminat talepleri, euro bölgesi borç krizi ve düşük faiz oranlarının Avrupalı sigortacıların 2011 karlarını olumsuz etkilemesi bekleniyor. Bu beklentiler karşısında Generali'nin de içinde yer aldığı İtalyan sigortacıların, devlet tahvillerinden kaynaklanan zararı telafi etmek için, dağıtacağı temettüyü azaltması bekleniyor.



ASSICURAZIONI GENERALI

Cigna'nın kârı beklentileri karşılamadı

Cigna Corp tarafından açıklanan 2011 son çeyrek kârı beklentileri karşılamadı. Şirketin 2011'in son çeyrek gelirleri, geçen yıla göre 461 milyon dolardan 290 milyon dolara düştü. Cigna'nın ana sağlık branşından sağladığı gelir ise yüzde 4 artarak 216 milyon dolara yükseldi. Buna karşılık maluliyet ve hayat branşındaki gelir yüzde 24 düşüşle 55 milyon dolara geriledi. Öte yandan, grubun uluslararası biriminden elde edilen kar yüzde 3.5 artarak 59 milyon dolara yükseldi. Toplamda kar marjı yüzde 8.7'den 7.2'ye düştü.

Cigna Corp, 2012 yılında hisse başına karın 5 dolardan 5.40'a çıkacağını öngörüyor. Ki bu 2011'e göre yüzde 10 artış demek. Ancak bu öngörü, Wall Street'in yüzde 5.67'lik hedefinin altında kalıyor. Şirketin maluliyet ve hayat sigortası kolunda sergilediği düşük performans ve uluslararası planlarında istediğini bulamaması düşük kârın en etkili



faktörleri olarak gösteriliyor.

ABD sağlık sigortası pazarındaki en büyük oyuncularından biri olan Cigna, 2012 yılına dair öngörülerinin üyeleri arasında sağlık hizmetleri kullanımındaki artışı da kapsadı-

ğını vurguladı. ABD'li sigorta şirketleri, geçen yıl ekonominin henüz iyileşmediği bir ortamda hastaların acil olmayan tedavilerini geciktirmesinden dolayı düşük tazminat talepleriyle karşılaşmışlardı. Ancak bu yıl çoğu şirket tedavi giderlerinin artmasını bekliyor.

Rakipleri UnitedHealth Group Inc, WellPoint Inc ve Aetna Inc'i takip eden Cigna, 2012 için Wall Street hedeflerinin altında bir kâr tahmini yaptı. Analistler, özellikle sağlık hizmetlerinin kullanımı artmazsa bu tahminlerin oldukça muhafazakar kalacağını düşünüyor.

Şubat ayında HealthSpring'i 3.8 milyar dolara satın alma işlemini tamamlayan Cigna, ABD hükümetinin yaşlılar için hazırladığı sağlık sigortası planlarında önemli bir oyuncu haline geliyor. Bu yıl 900 bin yeni sigortalıya ulaşması beklenen şirket, 2011'i 11.48 milyon sigortalıyla kapatmıştı.

Aviva Investors eleman çıkarıyor

Financial Times'ın 30 Ocak tarihli haberine göre Aviva Investors, çalışanlarının yaklaşık yüzde 12'sini işten çıkarmaya hazırlanıyor. İngiliz sigorta devi Aviva'nın varlık yönetimi şirketi olan Aviva Investors, bu küçülmeye aktif sermaye yönetiminden sabit gelirler gibi asıl faaliyetlerine odaklanmayı planlıyor. Şirket, çoğu Londra'da bulunan toplam bin 400 kişilik kadrosuyla neredeyse birkaç ülkenin GSMH'sına eşit (270 milyar sterlin) bir varlığı yönetiyor. Aviva Investors tarafından çalışanlarına, İngiltere merkezli Avrupa, yükselen piyasalar, küresel ve sürdürülebilir yatırımlar gibi birimler kapatıldığında işlerini kaybedebilecekleri duyuruldu. Aviva Investors, yaklaşık 160 kişiyi işten

çıkarma kararına gerekçe olarak müşterilerinin özellikle Avrupa'da daha riskli varlıklara yönelik iştahındaki azalmayı ve ekonomik krizi gösteriyor. Söz konusu karar, Aviva Investors Genel Müdürü Alain Dromer'in iş analizi sonrasında geldi. Dromer'e göre iş analizi şirket stratejisinin doğruluğunu göstermekle birlikte, dış koşullardan kaynaklanan zorluklar daha da sertleşti. Buna karşılık gelecekte yatırımlara devam etmek için önerilen çözüm ise ana şirketin işlerine odaklanarak maliyetleri düşürmek olarak belirlendi. Piyasa analistlerine göre, varlık yönetimi birimi Aviva'nın yumuşak karnını oluşturuyor. Çünkü bugüne kadar yapılan yatırım girişimlerinden beklenen düzeyde kâr üretilemiyordu.



Deniz sigortalarında İtalyan alarmı

İtalya'daki Costa Concordia cruise felaketinin denizcilik sigortalarını olumsuz etkilemesi bekleniyor. Sigorta yöneticilerine göre, bu kazadan sonra sigortacılar artık dev cruise gemilerini sigortalama konusunda iki defa düşünecek. Denizcilik tarihinin en maliyetli kazalarından biriyle karşılaşan sigortacılar, rekabetin karları düşürdüğü bir ortamda büyük çaplı teminatlara pek de sıcak yaklaşmayabilirler.

Financial Times'ın haberine göre, sektör yöneticileri için en büyük sorun bu devasa gemilerin hala yönetilebilir olup olmadığı. Nitekim çoğu yönetici bu afeti deniz sigortacıları için bir uyarı olarak algılıyor. Lüks yolcu gemisi Costa Concordia'nın İtalya açıklarındaki Giglio adası yakınında kayalıklara oturması "ikinci Titanik vakası" olarak tarihe geçti. İnsan hatasından kaynaklanan kazada meydana gelen hasarın en az 500 milyon doları bulması, sigortacılara faturasının ise 1 milyar dolara yaklaşması bekleniyor. "Tekne



sigortası" olarak bilinen branşta 15 yıldır doğru düzgün kar edemeyen sigortacılar için Costa Concordia kazası, sorunların üzerine tuz biber ekmiş oldu. Çevreye verdiği zarar da hesaba katılırsa Costa Concordia'nın yarattığı hasar 1 milyar dolara ulaşabilir. Bu da İtalya'da yaşanan felaketi en büyük hasarlı kaza yapmaya yetiyor. Sektör uzmanlarına

göre, ilk defa bu boyutta yaşanan bir gemi kazasının denizcilik sigortalarında yazılan poliçelerde en az yüzde 20 artış yaratması işten bile değil. Ancak sektördeki rekabetin buna izin vermemesi bekleniyor. Costa Concordia kazasından en fazla etkilenen sigortacılar arasında Generali, RSA Insurance Group ve XL Group bulunuyor.



Vietnam reform yolunda

Vietnam'ın Finans Bakanı ülkenin sigorta sektörünü bu yıl yeniden yapılandıracaklarını açıkladı. Bu adım Vietnam hükümetinin 2012-15 ekonomi planı çerçevesinde atılacak. Yerel sermaye piyasasını geliştirmek ve yatırımcılara daha fazla açılmak amacıyla yapılan plan çerçevesinde ülkenin kredi kurumları ve menkul kıymetler piyasasını modernize edilmesi hedefleniyor. The Saigon Times tarafından 8 Şubat'ta verilen habere göre sağlık sigortası şirketlerinin desteklenmesi ve şirketler arası

birleşmelerin teşviki ile sigorta sektörünü hedef alan reformlar sayesinde ülkenin finansal piyasalarında istikrar sağlanması hedefleniyor. Sigorta sektörüne yönelik reformların yanı sıra ülkenin menkul kıymetler sektörü ve borsasının da önümüzdeki 3 yıl içinde kapsamlı bir reformdan geçmesi bekleniyor. Finans Bakanlığı şimdilik Vietnam'da çalışan sigorta şirketlerini değerlendirmek üzere piyasa kriterleri oluşturmaya çalışıyor, daha sonra sigorta piyasasını düzenleyici bir kurum oluşturulacak.

Ageas'a BNP Paribas operasyonu

Belçikalı sigortacı Ageas, 7 Şubat'ta yaptığı açıklama ile batan Fortis Bank'la ilişkisinden kaynaklı hisselerden 666 milyon euroluk hisse geri alımı yapıldığını açıkladı. Çağrı yoluyla hisse toplanması, Fortis Bank'ın batışını takiben bazı varlıklarını Belçika hükümetinden satın alan Fransız bankası BNP Paribas tarafından yapıldı. 26 Ocak'ta yapılan çağrının sonucundan oldukça memnun olan Ageas yönetimi, bu hisse geri alım işleminin şirkete olumlu etkilerine dikkat çekti. Avrupa'nın ilk 20 sigorta şirketi arasında yer alan Ageas tarafından yapılan açıklamada bu kurtarma operasyonunun Ageas'ın Fortis Bank'a yönelik kredi riskini 2.8 milyar eurodan daha fazla düşüreceği belirtildi. İşlemin brüt değerinin 953 milyon euroyu bulacağı, 278 milyon euro zarar tazminatı ödemesi



sonrasında 666 milyon euro net gelir yaratacağı açıklandı. Diğer yandan bu işlemin Ageas'ın ilk çeyrek bilançosuna net etkisinin 147 milyon euro olması bekleniyor. Brüksel merkezli Ageas, 2008'de batan finans devi Fortis'in yasal devamı. Fortis, Hollandalı banka ABN Amro'nun bir kısmını aldıktan sonra batmıştı, daha sonra ise şirket parçalanarak Hollanda ve Belçika hükümetleri tarafından kamulaştırıldı. Bu parçalanma sonrasında Ageas, Fortis'in bankacılık operasyonlarında ihraç ettiği senetlerden dolayı bir dizi yasal sorun ve finansal risk ile baş başa kaldı, bu da hissedarlar üzerinde olumsuz bir etki yarattı. Ageas'ın dünya çapında 13 bin çalışanı ve yaklaşık yıllık 18 milyar euro cirosu bulunuyor.

Her şeye rağmen ayakta

Munich Re, sigortacılar için zor geçen 2011 yılının ardından 0.71 milyar euro kar açıkladı. Şirket tarafından yapılan açıklamaya göre doğal afetlerden kaynaklanan sıra dışı kayıplar ve finansal krizden kaynaklanan zorluklara rağmen şirketin 2011 yılına dair ilk verilerinin 0,71 milyar euro kar gösterdiği vurgulandı. Nitekim Japonya ve Yeni Zelanda depremlerinin her biri şirketi 1,5 milyar euroluk kayba uğratmıştı. Alman reasürans devi 2010'da ise 2.43 milyar euro kar etmişti. Şirketin piyasa direncine dikkat çekilen açıklamada 2011'in son çeyreğinde Munich Re'nin 0,63 milyar dolar kar ettiği açıklandı. "Bugüne kadar 2011 kadar kötü bir yıl yaşamadık" diyen şirket CFO'su Jörg Schneider, diğer yandan hissedarların şirketin gösterdiği bu dirençten fayda sağlayacaklarını çünkü hissedarlara cazip gelen kar payı ödemelerine devam edeceklerini açıkladı.

Allianz'dan çevreci ampul projesi

Alman sigorta devi Allianz SE ve ABD merkezli C-Quest Capital, Hindistan'a 8.5 milyon tasarruflu ampul yerleştirecek. Allianz İklim Çözümleri Birim Yöneticisi Armin Sandhoevel, 10 yıl vadeli proje kapsamında tasarruflu floresan ampullerin Pencap, Andra Pradeş ve Kuzey Delhi'ye yerleştirilmesini finansal olarak destekleyeceklerini açıkladı. Bu projeye önümüzdeki 10 yılda 3.7 milyon ton karbon emisyonunun engellenmesi planlanıyor. Yılda 1 milyon aracın çıkardığı egzoz dumanına eşit olan bu

miktarla Allianz, uluslararası olarak takas edilebilir, BM (Birleşmiş Milletler) tarafından desteklenen 3.2 milyon karbon sertifikası (CER) kazanacak. Her bir CER sertifikası piyasada 5.1 dolardan işlem görüyor. Söz konusu sertifikalar şirketlerin çevreden ne kadar karbondioksit gazını kaldırdıklarını, bir başka deyişle ne kadar çevreci olduklarını gösteriyor. Allianz'ın aynı zamanda Kenya ve Endonezya'daki küresel sera gazı emisyonunu azaltmaya yönelik ormanları koruma projeleri bulunuyor.





Keşke olabilse: İyiler kalsın, kötülerini değiştirelim

Yönetim değişikliklerinde sıkça rastlanan hatalardan bir tanesi, şirketin yeniden yapılanmasını bir bütün olarak ele almayıp sadece aksayan noktalarına el atılarak düzeltme yapılmaya çalışılmasıdır. **Ertuğrul Bul**

Bir futbol müsabakasını televizyonda seyrederken, takımın aksayan noktalarını tespit etmek ve biraz da konuya yakınlık varsa, hangi değişiklik yapılsa takımın daha iyi oynayacağı teşhisini koymak, pek çok insan için kolay gözükür.

Benzer şekilde işleyen bir şirkete dışarıdan baktığımızda; şirkette aksayan noktalar, biraz tecrübesi olanlar tarafından çok çabuk tespit edilebilir ve “Şu noktalar değiştirilse şirket çok daha iyi durumda olurdu” teşhisi konulabilir.

Gerek geçmiş tecrübelerin farklı ortamlarda ortaya çıkması, gerek o anki ortamdaki farklılıklar nedeniyle aşağıdaki yanılığa düşmek çok kolaydır.

“Şirketin iyi çalışan parçaları zaten her koşulda iyi çalışır. İyi çalışıyor olması, mevcut yönetimin bir başarısı değil de, şirketin doğasında var olan bir yetkinliktir.”

Yönetim değişikliklerinde sıkça rastlanan hatalardan bir tanesi, şirketin yeniden yapılanmasını bir bütün olarak ele almayıp sadece aksayan noktalarına el atılarak düzeltme yapılmaya çalışılmasıdır. Bir önceki yönetimin yaptığı başarılı çalışmaların bir sonucu olarak, şirketin geneli yüksek performansla çalışıyor olabilir. Böylesi yüksek performans içerisinde, başarılı çalışmayan noktaların tespiti de kolaylıkla yapılabilir. Hangi kademede olursa olsun yönetim değişikliklerinde varsayım odur ki; söz konusu başarısız parçalar da düzeltilirse, şirket azami performansı yakalayacaktır. Bu yanılığa hareket edildiğinde, sürecin bütünü değil sadece aksadığı düşünülen parçaya ilişkin düzeltmelerle başarı yakalanacak diye umulur ve beklenir. Oysa zaman içerisinde anlaşılır ki bir önceki yönetimin varlığı, görünen görünmeyen aksiyonları şirkete bu ahengi, iyi performansı getirmektedir.

Yönetimin değişmesi ile şirketin yeniden düzenlenmesi gereken parçaları, süreçleri sadece aksayan kısımlarla sınırlı kalmayacaktır. Daha genel değerlendirme ve bütüne ilişkin değişikliklere ihtiyaç duyulacaktır.

Kısmi çözümleri ancak bir önceki yönetim yapsaydı daha iyi performansa ulaşılacakken, yönetimin değişmesi ile ele alınması gereken kısım sürecin bütünü haline gelmektedir.

Biraz daha somut bir örnek vermek gerekirse... bir şirkette ölçeğine göre çok sayıda unvan katmanı bulunduğunu düşünüp yönetim değişikliğinde “tek başına” bu katmanların sayısını azaltmaya dönük alınacak önlemler şirket geneline ek performans getirmek bir yana mevcutta var olan performansı ve kurum içi adalet duygusunu da şirketten uzaklaştırabilir. En iyisi, yönetim değişikliklerinden sonra olayları, süreçleri, bir bütün olarak ele alıp, iyi ya da kötü teşhisi koymadan değerlendirmek ve bütünsel bir bakış ile gerekli değişiklikleri yapmaktır.

Yönetimin değişmesi ile şirketin yeniden düzenlenmesi gereken parçaları, süreçleri sadece aksayan kısımlarla sınırlı kalmayacaktır.





Fiyatta deniz bitti sıra hizmet yarışında!

Kaskoda fiyat rekabeti kırmızı alarm verince sigorta şirketleri hizmet yarışına yöneldi. Mini onarım ve hasarsızlıktan sonra şimdi sıra asistans hizmetlerinde. Lastiğiniz patladığında ya da yakıtınız bitip yolda kaldığınızda artık arkadaşınızı değil kaskonuzu arayacaksınız... **Barış Bekar** / akilliyasam@finansgundem.com

Türkiye’de sigortanın her alanında olduğu gibi kaskoya da ilgi düşük. Yaklaşık 16 milyon aracın sadece yüzde 30’unun kaskolu olması bunun en büyük göstergesi olsa gerek. Kasko sigortalarının hala beklenen seviyelerde olmadığı, yeni sigortalı sayısındaki artışın

da yetersiz olduğu görülüyor. Sigorta Bilgi Merkezi’nin (SBM) 2011 yıl sonu verilerine göre, Türkiye’deki toplam araçların yüzde 80’i için trafik sigortası yaptırılmış durumda. Kasko sigortasında ise bu oran oldukça düşük. Bunun en büyük

sebebi elbette kaskonun trafik sigortası gibi zorunlu olmaması. Kaskonun avantajlarının yeterince bilinmemesi de önemli bir etken. Nitekim Türkiye geneline bakıldığında trafik yoğunluğunun fazla olduğu İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir gibi büyük şehirlerde



Sigorta Pazarlama Koordinatörü Seyfi Orhan, kasko branşında son beş yıllık (2007-2011) ortalama primin 860 TL düzeyinde kaldığını söylüyor. Orhan'a göre, söz konusu dönemde maliyetlerde artış olmasına rağmen primlerde herhangi bir değişiklik olmamasının ana nedeni sektördeki fiyat odaklı aşırı rekabet. Kasko branşındaki aşırı rekabet sektörün kârlılığını olumsuz etkiliyor. Nitekim kasko sigortalarında kârlılıktan söz etmek neredeyse imkansız. Buna karşılık kasko, sigorta şirketlerinin rekabet etmek zorunda olduğu bir branş. Çünkü çoğu şirketin prim üretiminin büyük kısmı kaskodan geliyor. Bu da firmaları fiyat odaklı rekabetten hizmet odaklı rekabete yönlendiriyor. Şirketler kârlılık oranlarını düzeltmeye çalışırken, sigortalılar da doğru fiyata kaliteli hizmet alma fırsatını yakalıyor.

Teminatlar genişledi

Elbette bütün sigortalarda olduğu gibi kaskoda da prim tutarı sigortalılar için en önemli tercih sebebi. En yaygın kullanılan sigorta olarak şirketler için de rekabette en belirleyici faktör. Ancak sigortalılar açısından bakarsak, primler çoğu zaman istenilen teminatların ya da hizmetin kapsamamasıyla birlikte memnuniyetsizliği de beraberinde getirebiliyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, primin karar vermede önemli olduğunu kabul etmekle birlikte kasko poliçesi yaptırırken dikkat edilmesi gereken ana unsurun sigorta kapsamı olması gerektiğini vurguluyor.

“Sigortalıların hem hasar durumunda alacağı hizmetin kalitesinden emin olmaları hem de tazminat ödemesinde sıkıntı yaşamayacaklarına inanmaları önemli” diyen Oğuz'a göre, poliçede verilen teminatların limit ve kapsamalarının ihtiyacı karşılayıp karşılamadığı tüketici açısından primden çok daha önemli olmalı. Hasar durumunda yaşanabilecek olası memnuniyetsizliklerin önüne geçilebilmesi için fiyatın yanı sıra hizmet

yaşayanların kasko sigortasına ilgisinin daha fazla olduğu görülüyor. Coğrafi koşullardan hasar ihtimaline, eğitim seviyesinden dini inançlara, toplumsal bilinçten alışkanlıklara ve toplumun ekonomik refah düzeyine kadar birçok faktör, her alanda olduğu gibi kasko sigortalarına talebi de etkiliyor.

Kaskoda istenen talep düzeyine erişememenin sigortalılar açısından iyi tarafı, aşırı rekabetin beraberinde getirdiği düşük fiyat ve kaliteli hizmet olarak özetlenebilir. Zurich

Kaskoda hizmetle farklılaşıyorlar

Anadolu Sigorta, Anadolu Hizmet Kasko: Çekme, kurtarma, onarım ve teslimat, patlayan lastik ve aracı benzinciye çekme, seyahate devam hizmeti, konaklama, kiralık/ikame araç, aracın nakli/muhafazası, sürücü temini, yedek parça temini, yolda onarım, yolcu transfer, kişisel teminatlar, bilgi ve organizasyon hizmetleri.

Aksigorta, Oto Kaskom: Çekme, kurtarma, onarım ve teslimat, ikame araç, ilaç ve malzeme temini, acil tıbbi yardım, patlayan lastik ve aracı benzinciye çekme.

Axa Sigorta, Maksimum Kasko: Çekme, kurtarma, onarım ve teslimat, konaklama, kiralık/ikame araç, aracın nakil ve muhafazası, yedek parça temini, sürücü temini, ilaç sevki, acil tıbbi yardım, bilgi ve organizasyon desteği.

Groupama Sigorta, Araç Asistans: Hasarlı aracın sigortalının istediği noktadan alınarak onarımı ve sonrasında teslimi, maksimum 7 gün araç kiralama, konaklama, hasarsızlık indiriminin korunması.

Güneş Sigorta, Kasko Güneş Asistans: Çekme, kurtarma, onarım ve teslimat, yolda kalma/yakıt yardımı, yolda onarım, konaklama, yolculuğa devam yardımı, kiralık/ikame araç, emanet ve muhafaza, sürücü temini, yedek parça temini, tıbbi acil yardım.

Işık Sigorta, Kasko Asistans: Çekme, kurtarma, onarım ve teslimat, ön ekspertiz, yedek parça temini, sürücü temini, emanet ve muhafaza, patlayan lastiğin onarımı ve aracın akaryakıt istasyonuna çekilmesi, tıbbi nakil, konaklama, ikame araç, ilaç temini, hukuki yardım, kefalet, bilgi hattı.

Yapı Kredi Sigorta, Servis Ekstra: Çekme, kurtarma, onarım ve teslimat, ikame/kiralık araç, patlayan lastik değişimi, sürücü temini, tıbbi nakil, konaklama, acil mesajların iletimi, bilgi ve rezervasyon hattı.

Zurich Sigorta, HelpPoint: Çekme, kurtarma, onarım ve teslimat, ikame araç.

Not: Listedeki şirketler örnek olarak verilmiştir. Diğer pek çok şirketin de asistans hizmetleri bulunmaktadır.



Hasarsızlık indirimi;

Hangi durumlarda bozulmaz?

- Yüzde 100 rüculu hasarlar.
- Bir defaya mahsus cam kırılması hasarları.
- Mini onarım kapsamındaki hasarlar: Sigorta şirketine göre değişen sayıda boya hasarlı kaporta düzeltme, boya tamiri, mini yama, boyasız kaporta küçük düzeltme, iç döşeme tamiri,

ön cam tamiri, limitsiz plastik tampon tamiri gibi genellikle 50-150 TL arasındaki hasarlar.

Hangi durumlarda bozulur?

Hasarsızlık indirimi kademeli olarak ilk hasarda bir kademe aşağıya iner. İkinci hasarda ise hasarsızlık indirimi tamamen kalkar.

Kaskoda primler nasıl hesaplanıyor?

Tüm sigorta türlerinde olduğu gibi kaskoda da prim tutarı sigortalının karar vermesinde en önemli unsur. Kasko sigortalarında primler, kullanılan aracın cinsi, modeli, yaşı gibi birçok değişkene bağlı. Ancak kasko yapılan araç kadar araç sahibinin demografik özellikleri de etkili olabiliyor. Sürücünün yaşı, medeni durumu, oturduğu şehir, kullanım alışkanlıkları primler üzerinde etkili olan başlıca veriler. Elbette bu verilerin öncelikleri de şirketlere göre değişebiliyor. Örneğin, bazı şirketlerin kasko tarifesinde primler genel segmentlere göre değil, sigortalıların bireysel özellikleri ve muhtemel risklerine göre belirleniyor. Sigorta şirketleri, kişilerin kendi risklerini yansıtan gerçekçi primleri tespit edebilmek için milyonlarca kayıttan oluşan veritabanından yararlanıyorlar. Ardından da tüm bu parametreler doğrultusunda uluslararası sigortacılık teknikleri uygulanarak oluşturulan tarife modelindeki primleri uyguluyorlar.

kalitesi ve teminat kapsamına dikkat edilmesi büyük önem taşıyor.

Trafik sigortası poliçeleri bilindiği gibi zorunlu ve bir kaza durumunda karşı tarafa verilebilecek zararları, araç işleteninin sorumluluğu çerçevesinde karşılıyor. Kasko ise sigortalının kendi aracında gerçekleşen hasarı teminat altına alıyor. Diğer yandan, sigorta şirketlerinin sunduğu kasko teminatları değişmekle birlikte genel olarak çarpma-çarpılma, yangın ve hırsızlık ana teminatlarını kapsıyor. Bunları özetle durduğu veya hareket ettiği durumlarda aracın zarar görmesi sonucu ortaya çıkabilecek maddi zararlar, yine kaza sonucunda meydana gelen yangın ve infilakın neden olduğu

zararlar ile aracın veya üzerindeki aksesuarların çalınması sonucunda meydana gelebilecek zararlar şeklinde sıralamak mümkün.

Sigortalıların özellikle aracın çalınması durumunda alabilecekleri teminata dikkat etmeleri gerekiyor. Nitekim araç anahtarlarının belge karşılığında otoparka ya da tamirhaneye teslim edilmesi haricinde çoğu çalınmalarda sigorta araç bedelini karşılamıyor.

Araçların karşı karşıya kalabileceği diğer pek çok risk ise ek teminatlarla güvence altına alınabiliyor. Örneğin enflasyon teminatı, olası bir hasarda sigortalı aracın değerinin enflasyona karşı korunmasını sağlıyor. Küçük bir ek prim karşılığında

yaptırılabilen ferdi kaza sigortası, vefat ve kalıcı sakatlığa karşı araçtaki kişileri güvenceye alıyor. Türkiye ve Kuzey Kıbrıs dışında aracınızı sigortalama imkanı, deprem, ihtiyari mali mesuliyet, hukuksal yardım, eskime payı, hasar ikame gibi ek teminatlar da almak mümkün.

Hizmette sınır yok!

Şirketler, ana ve ek teminatların ötesinde sundukları ek avantajlarla da kasko müşterilerini kendilerine çekmeye çalışıyorlar. Bunların başında da hasarsızlık teminatı ve asistans hizmetleri geliyor. Özellikle hasarsızlık indirimi sürücüler için önemli bir avantaj. Nitekim çoğu şirket, neredeyse prim tutarının yarısına kadar hasarsızlık indirimi sunuyor. Hasarsızlık

indirimi, sigortalının yüzde 100 kusursuz olduğu olaylarda ve zararın karşı tarafa rücu edilebileceği durumlarda bozulmuyor. Yine şirketlerin çoğu, bir kez cam kırılması, bir kez radyo/teyp çalınması hasarlarını da bir sonraki prim ödemelerine yansıtmıyor.

Anadolu Sigorta, kasko poliçelerinde en geniş hasarsızlık koruma teminatı sunan şirketlerden biri. Metin Oğuz, “Ek bir prim karşılığında sigortalının mevcut hasarsızlık kademesi, söz konusu poliçeye ait hasar adedine ve tutarına bağlı olarak sigortalı lehine yeniden düzenleniyor” diyor. Ayrıca mini onarımları kapsayan teminatlar sayesinde ufak hasarlar bir sonraki prim döneminde dikkate alınmıyor.

Aracım çalındı, kasko karşılar mı?

Çoğu kasko sigortaları ek teminat alınmazsa aşağıdaki durumlarda ödeme yapmıyor:

- Otopark ya da tamirhaneye belge karşılığı bırakılan araçlar hariç, anahtarların araç üzerinde bırakılarak bir yere park edilmesi sonrasında meydana gelen çalınmalar.
- Savaş ve savaşa bağlı olaylar, istila, yabancı düşman hareketleri, çarpışma, iç savaş, ihtilal, isyan, ayaklanma nedeniyle meydana gelen zararlar.
- Herhangi bir nükleer yakıtın veya nükleer yakıtın yanması sonucu nükleer atıklardan iyonlayıcı radyasyon veya radyo-aktivite bulaşmaları ve bunların gerektirdiği tedbirlerin neden olduğu bütün zararlar.
- Kamu otoritesi tarafından çekilme hali hariç taşıtta yapılacak tasarruflar nedeniyle meydana gelen zararlar.
- Poliçede gösterilen taşıtın, Trafik Kanunu hükümlerine göre, gerekli sürücü belgesi-ne sahip olmayan kimseler tarafından kullanılması sırasında

meydana gelen zararlar.

- Aracın, uyuşturucu maddeler veya Karayolları Trafik Kanunu uyarınca yasaklanan miktardan fazla içki almış kişiler tarafından kullanılması sırasında meydana gelen zararlar.
- Araca, sigortalı veya fiillerinden sorumlu bulunduğu kimseler veya birlikte yaşadığı kişiler tarafından kasten verilen zararlar ile sigortalının fiillerinden sorumlu olduğu kimseler veya birlikte yaşadığı kişiler tarafından sigortalı taşıtın kaçırılması veya çalınması nedeniyle meydana gelen zararlar.
- Yağsızlık, susuzluk, donma, bozukluk, eskime, çürüme, paslanma ve bakımsızlık nedeniyle meydana gelen zararlar.
- Sigorta kapsamına giren bir olaydan doğmadıkça taşıtın mekanik, elektrik ve elektronik donanımında meydana gelen her türlü arıza, kırılma ile lastiklerde oluşan zararlar.
- Aracın ruhsatında belirtilen taşıma haddinden fazla yük ve yolcu taşınması sırasında meydana gelen zararlar.



En kapsamlı mini onarım bizde

Metin Oğuz
Anadolu Sigorta GMY

Önceliğimiz, hasar durumunda herhangi bir mağduriyet yaşanmaması. Bu doğrultuda geliştirdiğimiz Birleşik Kasko Sigortası, maksimum teminat vererek müşteri memnuniyeti sağlamayı amaçlıyor. Anadolu Sigorta olarak kişiye özel poliçe anlayışı çerçevesinde, mevcut ürünlerimizi benzer özelliklere haiz müşteri gruplarına yönelik özelleştirebiliyoruz. Anadolu Mini Onarım hizmetimiz, poliçenin geçerli olduğu süre boyunca araçta oluşabilecek; tanımları ve limitleri verilen küçük ölçekli hasarların, karşılığında herhangi bir ek prim ve ücret talep edilmeksizin giderilmesini sağlıyor. Anadolu Mini Onarım kapsamına giren hasarlar, Auto King servis istasyonlarında Amerikan menşeli know-how, ekipman ve malzemelerle gideriliyor. Bu kapsamda onarılan hasarlar, hasar dosyası açılmaksızın ve zabıt, tutanak ya da ekspertiz bulunmaksızın giderildiğinden mevcut hasarsızlık indirimi etkilenmiyor.



Kişiye özel poliçe

Ali Doğdu
Aksigorta GMY

Aksigorta'da içerik açısından geniş teminatlı tek bir ürün bulunuyor. Kasko ürünümüzde resmi otoparklarda, otopark fişinin alınması kaydıyla araç çalınmaları teminat kapsamında. Bu tip hasar ödemelerinde muafiyet uygulaması yapmıyoruz. Sigortalıların poliçe süresince mini onarım hizmeti alma hakları var. Mini onarım istasyonlarımız 36 ildeki 41 servisle randevulu hizmet veriyor. 2008 yılından bu yana kasko sigortası primlerini kişiye özel olarak belirliyoruz. Kullanıcıların düşük prim ödemek için öncelikle dikkatli araba kullanmaları gerekiyor. Hasar frekansı ne kadar fazla ise sigortalılar o kadar daha fazla prim ödüyorlar. Bunun yanı sıra ihtiyari mali sorumluluk, ferdi kaza koltuk gibi ek teminat limitlerinin de mümkün olduğunca fazla alınması gerektiğini düşünüyoruz.



Tek yapmanız gereken bizi aramak

Seyfi Orhan
Zurich Sigorta Pazarlama K.

Araştırmalar, Türkiye'de bir sürücünün üç yılda ortalama bir kaza yaptığını gösteriyor. Tek başına bu istatistik bile kasko sigortası yaptıranın önemini ortaya koyuyor. Kasko ayrıca, trafik sigortası kapsamına girmeyen birçok teminatı ve hizmeti içermesi açısından da sigortalı açısından önemli bir ürün. Zurich Sigorta kasko poliçesine sahip sigortalıların hasar anında yapması gereken, Zurich HelpPoint Hasar Merkezi'ni aramak ve tamir edilmesi için araçlarının anahtarını teslim etmek. Zurich Sigorta, aracı tamir edilene kadar müşterisine ikame araç temin ediyor. Gururla belirtmek isteriz ki, bu hizmetten yararlanan müşterilerimizin doldurduğu anketlerde yüzde 98 oranında memnuniyet olduğu ortaya çıkıyor. Zurich Sigorta müşterilerinin “Benim kaskom ve araç sigortam var. Ama kaza yaptığım zaman daha önce almadığım bir hizmet alıyorum” demesi bizler için çok değerli.



Bu mini onarımları tutarı 50-150 TL arasında olabiliyor. Artık yaygın olarak kullanılan hasarsızlık indiriminin yanı sıra artık çoğu şirket kaza sonrası acil yardım ve asistans hizmetleriyle de ilgi çekmeye çalışıyor. Bu hizmetlerle şirketler neredeyse sigortalılara “Başka bir arzunuz var mı” sorusunu soruyorlar. Genel olarak kaza sonrası hasarlı aracın olduğu yerden alınması, tamir edilmesi ve sigortalıya iadesi hizmetlerini kapsayan bu hizmetlerle aslında hayatı kolaylaştıracak pek çok avantajı bir arada sunuluyor. Örneğin bazı şirketler, belirli bir sürede aracın onarımını garanti ederken, o süre boyunca ikame araç ya da bir haftalık kiralık araç temin ediyor. Seyahatte başınıza bir kaza gelirse, bir günden uzun süren onarımlarda seyahate devam etme garantisi, aracın ikamet adresine iadesi ve profesyonel sürücü temin edilebiliyor. Aslında o kadar ileriye gitmeye de gerek yok, eğer herhangi bir sebeple lastiğiniz patladı ve yolda kaldınız, yanınızda yedek lastiğiniz yoksa bile kasko asistans hizmetlerini arayarak değiştirilmesini sağlayabiliyorsunuz. Ya da yakıtınız bittiyse kasko şirketinizi arayarak en yakın akaryakıt istasyonuna aracınızı çektirebili-

yorsunuz. Daha da ötesi, kaza sonrası bir günden uzun süren onarımlarda, araçtaki yolcu sayısı kadar dört yıldızlı bir otelde 3 geceye kadar konaklayabiliyorsunuz... Hususi araçlarda genelde sınırsız olarak uygulanan ya da poliçede limitleri belirlenebilen bu avantajların yanı sıra ferdi teminatlar da almak mümkün. Yaralanma ve hastalık durumlarında acil yardım, tedavi ve eve dönüş masrafları kasko sigortanız tarafından karşılanıyor. Yurtdışında hastalık ve yaralanmalarda ise hava ambulansı hizmeti bile veriliyor. İlaç gönderimi, acil mesajların ulaştırılması artık çoğu kasko şirketinin sigortalılarına sunduğu bir ayrıcalık haline gelmiş durumda. Öte yandan, yaptığınız kazadan dolayı hukuki masraflarınız ve kefaletiniz bile (sonradan ödenmek kaydıyla) kaskonuz tarafından karşılanıyor. Bilgi ve organizasyon hizmetlerinden faydalanmak mümkün. Çiçek siparişinden konser biletine, döviz kurlarını öğrenmeden otel rezervasyonuna kadar pek çok bilgi ve hizmeti kasko asistans hizmetlerinden almak mümkün. Hal böyle olunca sigorta şirketlerinin soracağı geriye bir tek soru kalıyor: “Başka bir arzunuz?”

Kaskoda hangi ek teminatlar alınabilir?

Ek prim ödenmek suretiyle aşağıdaki haller kasko teminatına eklenebiliyor:

- Türkiye ve Kuzey Kıbrıs sınırları dışındaki ülkelerde meydana gelen zararlar.
- Vefat ve sakatlık risklerine karşı ferdi kaza.
- Grev, lokavt, kargaşa ve halk hareketleri ile bunları önlemek ve etkileri azaltmak üzere yetkili organlar tarafından yapılan müdahaleler sonucunda meydana gelen zararlar.
- Terör eylemleri ve bu eylemlerden doğan sabotaj ile bunları önlemek ve etkilerini azaltmak amacıyla yetkili organlar tarafından yapılan müdahaleler sonucunda meydana gelen zararlar.
- Deprem, yanardağ püskürmesi, sel ve su baskınıyla meydana gelen zararlar.
- Taşıtta sigara benzeri maddelerin temasıyla meydana gelen yangın dışındaki zararlar.
- Yetkili olmayan kişilerce çekilen ya da kurallara uygun olmadan çekilen veya çektilen araçlara gelen zararlar.
- Taşıttın sigorta kapsamına giren kısmi bir zarara uğraması nedeniyle kullanım ve gelir kaybından doğan zararlar.
- Olası bir hasarda sigortalı aracın değerinin enflasyona karşı korunması.
- Kaza durumunda üçüncü şahıslara verilebilecek zararlar zorunlu trafik sigortası limitlerini aşıyorsa, bunun üzerinde kalan kısım için poliçede yazılı limitler dahilinde bütün işlemlerin masrafları ve sürücünün geçici olarak serbest bırakılabilmesi için ödenecek kefalet ücreti.
- Aracın hasar sebebiyle tamir edilmesi sırasında değiştirilen hasarlı parçaların yerine yenilerinin sigortalı tarafından herhangi bir ek prim ödenmeden takılması.
- Aracın bir hasar sonucu kullanılamadığı hallerde şehir içi taksi ve kiralık araç gibi ulaşım giderleri.
- Hasar ikame teminatı: Aracın bir zarara uğraması sonucunda ödenen hasar tutarı kadar sigorta bedeli düşer ve sigorta eksik bedel üzerinden devam eder.
- Alevsiz yangın teminatı: Sigortalı araçta sigara ve benzeri maddelerin koltuk, döşeme gibi araç içindeki ekipmana teması meydana geldiğinde yangın dışında oluşan zararlar bu güvence kapsamında karşılanır.
- Kilit sistemi teminatı: Araç anahtarının ele geçirilmesi suretiyle aracın çalınması, çalınmaya teşebbüsü sonucu meydana gelecek ziya ve hasarlar ile kaybolan ve çalınan anahtarlar dolayısıyla aracın kilit mekanizmasının değiştirilmesi masrafları.

Not: Yukarıdaki ek teminatlar sigorta şirketlerinin hazırladığı poliçede belirlenen limitlere göre uygulanır.

Gelecek
kaygısı
olmayan
güzel
bir yaşam
için



Bireysel Emeklilik

 **444 9 BES**
237
vakifemeklilik.com.tr

Gelin; siz de **Bireysel Emeklilik Planları**'mızdan size en uygun olanını seçin, bugünden biriktirmeye başlayarak **geleceğinizi şimdiden güvence altına alın.**

Küçük birikimler yarını belirler

 **Vakıf Emeklilik**

Akıllı Yaşam | Mart 2012 | 31

Kaskoda primler artacak

Axa Sigorta Başkan (Bireysel, Teknik, Sağlık, Hasar, Hukuk) ve İcra Kurulu Üyesi Ali Erhat, yedek parça fiyatlarının zamlanmasının kasko sigortalarında genel fiyat seviyesini artıracakı görüşünde. **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com

Bu yıl da kasko sigortalarında primlerin artması bekleniyor. Otomobil yedek parça fiyatlarında geçen yıl başlayan artış bunun sinyallerini vermeye başladı. Normal koşullarda primlerin artması gerektiğini söyleyen Axa Sigorta Başkan (Bireysel,

Teknik, Sağlık, Hasar, Hukuk) ve İcra Kurulu Üyesi Ali Erhat, 2011’de, özellikle de yılın ikinci yarısından sonra yedek parça fiyatlarında ciddi artışlar olduğunu vurguluyor. Bu artışların hasar maliyetleri üzerinde ciddi bir baskı oluşturduğunu belirten Erhat, “Sektörün reaksiyonu maliyet artışını mutlaka takip eder ve yükselir demek zor. Ancak motor branşında karlı bir yıl geçirmediğimiz göz önüne alındığında sektör olarak uyguladığımız genel fiyat seviyesinin yükseleceğini söylemek mümkün” diyor. Ali Erhat sorularımızı yanıtladı...

Türkiye’de kasko sigortalarına ilgi nasıl? Araçların yüzde kaçının kasko sigortası yaptırılıyor?

Ali Erhat: Türkiye’deki kayıtlı motorlu araç sayısı, motosikletleri hariç tutarsak 13 milyon civarında. Sigorta şirketlerindeki kasko poliçelerinin sayısı ise yaklaşık 4 milyon. Buna göre araçların yüzde 30’u kaskoludur demek mümkün. Bu oran banka kredisi kullanılarak alınan araçlarda çok daha yüksek. Çünkü artık bankacılık sistemi kaskosu olmayan hiçbir araca kredi vermek istemiyor.

Daha çok hangi illerde yaşayanlar kasko sigortası yaptırıyor? İnsanlar neden kasko sigortalarına ilgi göstermiyor?

Büyük şehirlerde bu oran diğerlerine göre çok daha yüksek. Bunu doğal karşılamak gerekir. Hem kullanım sıklığı daha fazla, hem ticari faaliyetler daha yoğun hem de genel eğitim düzeyi nispeten yüksek olduğu için büyük şehirlerimiz diğerlerine oranla sigorta yapma oranlarında daha ileri seviyede.

Kasko sigortalarında ortalama primlerin her geçen yıl düştüğü söyleniyor. Bunun nedeni nedir? Kasko branşı sigorta şirketleri için önemli bir prim getirisi sağlıyor. Türkiye’de araç sayısında çok hızlı bir artış var ve diğerlerine göre insanların üzerine en çok titredikleri malvarlıkları araçları. Dolayısıyla rekabetin çok yoğun olduğu bir branş. Hal böyle olunca fiyat rekabeti ortalama primlerde artışın önüne geçiyor. Ama bu durum şirketlerin kar zarar ve bilançolarına doğrudan etki ediyor. Ortalama primlerin sürekli olarak düşüş göstermesi mümkün değil. Bu branşta kar marjı çok düşük. Hesapsız bir rekabet, özellikle genel giderlerini denetim altında



Ali Erhat

tutamayan şirketler için kısa zamanda kötü sonuçlar doğurabilir.

Axa Sigorta'nın kaskoda kişiye özel prim uygulaması mevcut mu?

Bizim şirket olarak fiyatlama politikamız tamamen kişiye özeldir. Yani benzer araçları olsa da her birey farklı fiyatlandırma değerlerine sahiptir ve primleri de farklı çıkar. Ama bizde bir fiyat oluştuğunda bu acentemizden acentemize değişmez; sistemi-miz herkese bu anlamda eşit davranır.

Kullanıcılar düşük prim ödemek için neler yapmalı?

Sigortacılığın temeli riski fiyatlama üzerine kuruludur. Sigortalının düşük prim ödemesi düşük hasar riskine sahip olmasıyla ilişkilidir. Bunun en önemli göstergesi de geçmiş hasar kayıtlarıdır. Geçmişte kaç defa hasara karıştığınız, kaçında kusurlu, kaçında kusursuz tarafta yer aldığınız önemli. Bir diğer konu da kullandığınız aracın özellikleri, özellikle de motor performansdır. Seri araçlar için sigortacılar genelde daha yüksek fiyat uygularlar.

Axa Sigorta'nın kaç çeşit kasko sigortası mevcut? Bu ürünler hangi tür müşteriler için?

Primlerinde ne tür farklılıklar var?

Bizim temelde özel araçlar, ticari araçlar ve filo araçları

için ürünlerimiz var. Bunlar kendi içlerinde farklı farklı isimler taşımakla birlikte esas olarak içeriği tam kasko ürünleridir ve teminat içerikle-ri itibarıyla ciddi ayrışmalar olmaz.

Bu ürünlerde otopark güvencesi var mı? Yani araç otoparkta kaybolur ya da hasar görürse kasko karşılır mı?

Bizim ürünlerimizde otopark-larda da kasko teminatı aynen devam eder. Ancak anahtarı teslim ederek bıraktığınız otoparklarda araç çalınırsa belli bir muafiyetin üstündeki kısım ödenir.

Hasarsızlık indirimi hangi durumlarda bozulur, hangi durumlarda bozulmaz?

Hasarsızlığın bozulmaması için bir başka araçla çarpışmak ve kusursuz tarafta yer almak gerekir. Bir de cam hasarların-da bunların sık tekrarlanma-ması kaydıyla hasarsızlık indirimi etkilenmez.

Mini onarım hizmeti kapsamın-da ne kadarlık hasarlar yılda kaç kez ücretsiz olarak giderili-yor? Kaç serviste mini onarım hizmeti alınabiliyor?

150 TL'ye kadar olan boya çizdiği, cam kırıkları gibi küçük tamirler, herhangi bir hasar prosedürüne bağlı olmadan polişe yılı içerisinde bir defayla sınırlı olmak üzere küçük hasar kapsamında tüm anlaşmalı servislerimizde ücret ödemeksizin ve şirketimizdeki

yenilemelerinde hasarsızlıkları etkilenmeksizin yaptırılabilir.

Kasko sigortaları hangi

durumlarda ödeme yapmaz?

Örneğin, anahtar araçta unutulur ve araç çalınırsa ödeme yapılmadığı söylentisi doğru mudur?

Kasko sigortalarında araca gelebilecek hemen hemen tüm fiziki zararlar ve çalınma veya buna bağlı hasarlar ödenir. Kasko genel şartlarında hangi hallerde teminatın geçerli olmayacağı tek tek yazar ve bunlar standarttır. Şirketten şirkete de değişmez. Burada dikkat edilmesi gereken husus, bazıları ek teminat şeklindedir ve sigortalı tarafından istendiğinde teminata alınabi-lir. Örneğin, deprem ve sel teminatı böyledir. Bunlara dikkat edilmesi gerekir.

2012 yılında kasko fiyatları artacak mı? Artacaksa nedenleri nelerdir?

Normal koşullarda artması gerekir. Çünkü 2011'de, özellikle de yılın ikinci yarısından sonra yedek parça fiyatlarında ciddi artışlar oldu ve bunlar hasar maliyetleri üzerinde ciddi bir baskı oluşturdu. Sektörün reaksiyo-nu maliyet artışını mutlaka takip eder ve yükselir demek zor. Ancak motor branşında karlı bir yıl geçirmediğimiz göz önüne alındığında, sektör olarak uyguladığımız genel fiyat seviyesinin yükseleceğini söylemek mümkün.

“Sigortalının düşük prim ödemesi düşük hasar riskine sahip olmasıyla ilişkilidir. Geçmişte kaç defa hasara karıştığınız, kaçında kusurlu, kaçında kusursuz tarafta yer aldığınız önemli. Bir diğer konu da kullandığınız aracın özellikleri, özellikle de motor performansdır. Seri araçlar için sigortacılar genelde daha yüksek fiyat uygularlar.”



“Sigortasız iş yapmaz hale geldim”

Türkiye’nin 36 yılı geride bırakan Eurovision macerasının mimarı. İlk diplomalı spor spikerlerimizden. Spikerlik-sunuculuk mesleğinin duayenlerinden... Bülend Özveren ile hem Eurovision hem de sigorta üzerine sohbet ettik... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com

Onun için, her geçen gün daha da popülerleşen televizyon yarışmalarının ilk yapımcı ve sunucusu demek sanırsız abartılı olmaz. Sadece Türkiye’nin Eurovision’a katılmasını sağlamakla kalmadı, Eurovision deyince akla gelen ilk isim oldu. Kendine has üslubuyla yarışmalarda bizleri coşturdu; onun sesiyle bazen sevindik, bazen üzüldük, bazen de öfkelenedik... Dile kolay, 36 yıldır ne Eurovision O’nu ne

de O Eurovision’u bıraktı. Halen TRT Müzik kanalında “Eurovision’a Doğru” belgeselini hazırlayan ve sunan Bülend Özveren, şu sıralar yine TRT için “Yasaklanmış Şarkılar” adıyla yeni bir program hazırlığında. Özveren, bir yandan da deneyimlerini “spikerlik-sunuculuk” dersleri vererek gençlerle paylaşıyor, konferanslara katılıyor. Bülend Özveren, sigorta camiasının da yakından tanıdığı bir isim. Pek çok etkinlik için sunuculuk yapıyor. Ayrıca bu sıralar Cigna’nın yeni hayat sigortası ürününün de yüzü konumunda.

Biraz maddi imkânı olan herkese sigorta yaptırmasını tavsiye eden Bülend Özveren, “Genç yaşlarda belki pek algılanmıyor ama yaş ilerledikten sonra inanıyorum herkes ‘iyi ki yaptırmışım’ diyecek” diyor...

Türkiye’nin en başarılı spikerlerinden birisiniz. Bu mesleğe özel bir ilginiz var mıydı? Hukuk ya da iktisat yerine radyo/TV’yi seçmenizde neler etkili oldu?

Öncelikle bir yanlış düzeltelim, ben spiker değilim. TRT radyo ve televizyonları için hazırladığım programlarda spikerler yerine seslendirmeleri

kendim yaptım.
İstanbul
Üniversitesi
Hukuk
Fakültesi
üçüncü
sınıf
öğrenci-
siyken
TRT’nin

açtığı “prodüktörlük” sınavı ilgimi çekmişti. Askerliği bitirme ve üniversite mezunu olma şartı aranmadığı için sınav başvurum kabul edildi. 7 ay ve toplam 580 saatlık çok ciddi bir eğitimin ardından final sınavında da başarılı olunca prodüktör olarak İstanbul Radyosu’nda çalışmaya başladım. Küçük yaşlarda yabancı dil öğrenmeye başlamıştım ve evimizde çok kaliteli bir radyo vardı. Daha delikanlılık çağına gelmeden bile Radio Monte Carlo ve Radio Luxembourg’u izlerdim. Sanırım o zamanların etkisiyle radyoculuğa karşı bir ilgi oluşmuştu...

Eurovision’un vazgeçilmez sunucusu oldunuz. Eurovision maceranız nasıl başladı biraz bahsedebilir misiniz?

TRT Televizyonu 1974 yılında Brighton’da yapılan 18’inci yarışmayı naklen yayınlar-ken, ben de TRT-3 radyo postasından yapılan canlı yayında “off-tube” yani ekrana bakarak seslendirmekle görevliydim. O sırada “Neden biz de bu yarışmaya katılmıyoruz” diye sordum kendime ve hemen bir program önerisi hazırlayıp Televizyon Dairesi Başkanlığı’na sundum. Önerim kabul edildi ve ilk yarışmanın hem yapımcısı hem de sunucusu olarak görev yaptım.

Son 35 yılda Eurovision’da neler değişti?
Ben Eurovision’u üç evrede ele alıyorum. Birinci evre 1956-1974 arası. Ki bu dönemde yayınların üçte ikisi siyah-beyaz ve en fazla 3 kamerayla çekim yapılıyor. Yarışmaları da çoğunlukla “balad” tarzında söyleyen solistler kazanıyor. İkinci evre 1974-2000 arası. Bu dönemde artık yayınlar tamamen renkli ama rengârenk değil. Daha çok grupların yarıştığını ve kazandığını





görüyoruz. Bir de “müsamere” tadında da olsa yavaş yavaş “šov”ların başladığı göze çarpıyor. Üçüncü evre ise 2000’den günümüze uzanıyor. Bu dönemde yarışmalar çok büyük mekânlarda yapılıyor. Örneğin, Kopenhag’daki Praten Stadyumu’nda 30 bin seyirci izledi. Artık canlı yayında 20’den fazla kamera kullanılıyor. Işık ve ses en üst seviyede etkili. Üstelik yarışmanın adı da “Eurovision Şarkı Yarışması” değil “Eurovision Şarkı ve Şov Yarışması”...

Bu yılki Eurovision’dan beklentileriniz nedir? Türkiye’yi temsil edecek olan Can Bonomo sizce iyi bir seçim mi?

Sadece bu yıl değil her yıl için beklentim artık hep üst sıralar için. Can Bonomo seçimine gelince... TRT birçok sanatçıya teklifte bulundu. Ama hemen hepsi yarışmaya katılmaktan korktuğu için kabul

“TRT Televizyonu 1974 yılında Brighton’da yapılan 18. Eurovision yarışmasını naklen yayınlarken, ben de TRT-3 radyo postasından yapılan canlı yayında ‘off-tube’ yani ekrana bakarak seslendirmekle görevliydim. ‘Neden biz de bu yarışmaya katılmıyoruz’ diye sordum kendime ve hemen bir program önerisi hazırlayıp Televizyon Dairesi Başkanlığı’na sundum. Önerim kabul edildi ve ilk yarışmanın hem yapımcısı ve hem de sunucusu olarak görev yaptım...”

etmedi. Gençler arasında Can Bonomo’nun adı ön sıradaydı. Teklifi tereddüt etmeden kabul etti. Aslında ben bu yıl bir kadın sanatçıyla katılmamızın daha doğru olacağı düşüncesindeydim. Ama karar TRT’nin...

Geçen yılki yarışmada büyük bir tepki gösterdiniz. Sizi en çok kızdıran ne oldu? Eğer yarışma Almanya gibi teknoloji açısından dünyanın önde gelen ülkelerinden birinde yapılıyor ve siz 2011 yılında naklen

yayın kulübenizde elinizde telefonla yayın yapıyorsanız bu bir skandaldır. Düşünün, yanındaki kulübedeki Alman meslektaşım da Almanya’ya Almanya’dan elinde telefonla yayın yapıyordu. Bir de Alman “işgüzarlığı”... Anlatılır gibi değil.

Eurovision sizce nasıl bir yarışma? Puanlamalarda siyaset ne kadar etkili?

Eurovision 56 yıldır başarıyla düzenlenen ve sadece Avrupa değil Amerika, Çin,



Avustralya, Hindistan, Japonya'da da izlenen bir müzik yarışması. Bence siyasetin doğrudan hiçbir etkisi yok. Çünkü son 15 yıldır izleyici telefonla oy veriyor. Önemli olan size verilen 3 dakikalık süre içinde birbirinden çok farklı kültürlerden gelen insanlara kendinizi beğendirebilmeniz. Müziğinizi severse size oy verecektir. Hepsi bu...

Bu sıralar nelerle uğraşıyorsunuz?

TRT Müzik kanalında pazar günleri saat 17.30-18-00 arasında yayınlanan "Eurovision'a Doğru" belgeselini hazırlayıp sunuyorum. Boş zamanlarımda da birçok sivil toplum kuruluşunda konferanslar veriyor, bazı kurslarda gençlere "spikerlik-sunuculuk" dersleri veriyorum.

Sizce bu meslek eğitimi Türkiye'de yeterince kabul görüyor mu?

Fazlasıyla. Şu anda Ankara, İstanbul ve İzmir'de bu işi ciddi biçimde yapan en azından 10 kuruluş var. Yılda üç kez dört aylık dönemlerde olmak üzere her kursa ortalama 15 öğrenci katılıyor. Her kuruluşun her dönemde ortalama iki kurs çevirdiğini düşünürseniz hesap ortada: Yılda 900 öğrenci...

Yeni projeleriniz var mı?

Belki önümüzdeki haftalarda yine TRT Müzik kanalında "Yasaklanmış Şarkılar" adıyla bir program daha yapabilirim.

Sigortayla aramız nasıl? Hangi özel sigortalarınız var?

Ben sigorta kavramıyla ilk otomobilime sahip olduğumda tanıştım ve o günden bu yana da "sigortakolik" demeyelim ama sigortasız iş yapmaz hale geldim. Sahip olduğum bütün gayrimenkuller, bütün ev eşyaları ve tabii ki sağlığım hep sigorta kapsamında oldu. Yakın zamanda Türkiye pazarına giriş yapan Cigna Hayat Sigorta'nın TV reklâmında oynadım. Cigna ile çalışmaktan çok mutlu oldum. Türkiye'de bir ilk olan ve 55-80 yaş arası kişiler için sorgusuz sualsiz yapılan Cigna 55 + sayesinde bilincim arttı ve hayat sigortasının ne demek olduğunu daha yakından görme imkânı buldum. Bu vesileyle Cigna'ya bir kez daha teşekkürlerimi sunuyorum.

Türkiye'deki özel bireysel emeklilik sistemini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sistemi çok yerinde buluyorum. İster hayat sigortası, ister bireysel emeklilik isterse

Bülend Özveren kimdir?

Türkiye'nin başarılı program sunucularından Bülend Özveren, aslında İstanbul Hukuk Fakültesi'nde öğrenimine başladı. Ancak üçüncü sınıfta TRT'nin açtığı ilk "prodüktörlük" sınavını kazanınca kariyerine 1965 yılından itibaren TRT İstanbul Radyosu'nda devam etme kararı aldı. 1966'da İzmir Radyosu'ndan aldığı davet üzerine 7 yıl çalışacağı İzmir'e gitti. Bu arada Hukuk Fakültesi'nden kaydını alarak İzmir'deki Ege Üniversitesi İktisat Fakültesi'ne girdi. 1971'de de buradan diplomasını aldı.

Özveren, 1971 yılında deneme yayınına başlayan TRT İzmir Televizyonu'nda ilk canlı TV yayınlarını imza attı. 1972'de TRT Haber Dairesi'nin açtığı spor spikerliği kurslarına katıldı ve diplomalı "spor spikeri" oldu. 1974'te Ankara Televizyonu'nda pazar geceleri canlı olarak yayınlanan "Spor Stüdyosu" programlarını sundu. Aynı yıl TRT tarihinde bir ilk olan canlı sabah programlarını (Sabahtan Sabaha) hazırlayıp sundu. Bu dönemde bir program önerisiyle TRT'nin Eurovision Şarkı Yarışmasına ilk kez katılmasını sağladı. 1975'ten itibaren Ankara ve İstanbul'da kadrolu yapımcı-sunucusu olarak yüzlerce canlı yayında görev aldı, yarışma programları hazırlayıp sundu. 1982'de TRT'den istifa ederek önce Gelişim Yayınları'nda editör, sonra Cenajans reklâm şirketinde müşteri temsilcisi olarak çalıştı. 1985'te kendi reklâm şirketini kurdu. 1987 yılından itibaren Penajans genel müdürü olarak görev yaptı. TRT macerası ise 1986'dan itibaren dış yapımcı olarak canlı yayınlanan yüzlerce yarışma programıyla devam etti. Aynı dönemde Eurovision şarkı yarışmalarının Türkiye ve Avrupa finallerini naklen sundu.

1999 yılında emekli olan Özveren, halen çeşitli kursların "spikerlik-sunuculuk" bölümlerinde usta öğretici olarak derslere giriyor, etkili ve güzel Türkçe konuşma konularında çeşitli üniversite ve kuruluşlarda konferanslar veriyor.

sağlık sigortası olsun, biraz maddi imkanı olanların hiç tereddüt etmeden sigortalannmaları gerektiğini önemle vurgulamak isterim. Genç yaşlarda belki pek algılanmıyor ama yaş ilerledikten sonra inanıyorum ki herkes "iyi ki sigorta yaptırmışım" diyecektir.

**Finans sektörünün
internetteki
buluşma adresi**



Kim nereye transfer oldu?

İlginç bankacı hikayeleri

En düşük faizli kredi nereden alınır?



**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

Hepsi ve daha fazla için
www.finansgundem.com



Gündem

Finans Kulisi

Bankacılık

Emlak/Mortgage

Sigorta/BES Hayat

Para Piyasa

Leasing/Faktoring

Finans Gündem



Tarihten günümüze gelen bir hastalık: Frengi

Eczaneden alınan mikrop öldürücülerle kendini tedavi etmeye çalışan hastalarda sifilom kısa bir sürede kaybolur ama daha ilk evreden başlayarak genel frengi tedavi edilmeden kalır.

Frengili bir hastanın kullandığı bardak, fincan gibi eşyalardan hastalığın bulaşmasının gerçekleşebileceği konusunda genel bir kanı vardır. Genellikle evlilik dışı bir ilişkiyi gizlemek ya da önemsizleştirmek için öne sürülen bu yaklaşım uzmanların usulen kabul edecekleri bir görüştür. **Doç. Dr. Okan Arar** / Alman Galata Polikliniği

Zührevi ve bakteriyel bir hastalıktır. Bulaşıcıdır. Türkçe’de kullanılan frengi ismi Batı’ya ya da Avrupa’ya ait anlamına gelen Farsça “frenğ” sözcüğünden türetilmiştir. Özellikle tıp çevrelerinde yaygın biçimde kullanılan sifilis adı ise Latince kökenlidir ve bu hastalığı konu alan 1530 tarihli Latince bir şiirden kaynaklanır. Sifilis 16.yüzyılda Asya ve Avrupa’da salgınlar oluşturmuştur. Kesin tarihi kayıtlara göre bilinen ilk frengi olguları 1493’te Amerika’nın keşfinden hemen sonra İspanya’da görülmüştür.

Treponema Pallidum isimli bir bakteri frengiye sebep olur. Hala sık olarak görülen bu hastalığın son yıllarda artış kaydettiğini görüyoruz. Hemen hemen her zaman cinsel ilişki ile geçen bu hastalıkta bakterinin bulaşması için üreme organlarının mukozasında önemsiz sayılabilecek lezyonların hatta ufak sıyrıkların bulunması yeterli. Sonuçta hemen bütün olgularda frengi, hastalığı önceden almış kişiyle yaşanan cinsel ilişkiden sonra gelişir. Ayrıca öpüşme, ısırma ya da eşcinsel ilişki de bulaşma yolları arasında yer alır. Frengili bir hastanın kullandığı bardak, fincan gibi eşyalardan hastalığın bulaşmasının gerçekleşebileceği konusunda genel bir kanı vardır. Genellikle evlilik dışı bir ilişkiyi gizlemek ya da önemsizleştirmek için öne sürülen bu yaklaşım uzmanların usulen kabul edecekleri bir görüştür çünkü Treponema Pallidum dış ortamda canlılığını kolayca yitirir. Bu nedenle frengi etkeninin bulaştığı bir eşyanın kullanılmasıyla hastalığın bulaşma olasılığı son derece düşüktür.

Uzun yıllar kanda bulunabilecek hastalık et-

kenleri göz ardı edildiğinden kan nakli yoluyla da frengi bulaşmıştır. Ancak günümüzde kan naklinde kullanılacak kanlar dikkatli bir incelemeden geçirildiğinden bu yolla bulaşma olasılığı hemen hemen bütünüyle ortadan kalktı. Bazen frengi hastası kadının doğurduğu çocuğa doğuştan geçer. Mikrop vücuda girdikten 2-3 hafta sonra belirtilerini göstermeye başlar. Mikrobun vücuda girdiği yerde, yani erkeklerde peniste veya testisler üzerinde, kadınlarda genellikle vajinada Şankr adı verilen bir yara meydana gelir. Bu yara dudakta, meme ucunda, makatta veya parmaklarda görülebilir. Zamanla akıntılı bir yara haline gelip çevresi kızarır ve sertleşir. Yara kendi kendine kapanabilir. Mikrobun vücuda girmesinden 6-12 hafta sonra hastada baş ağrıları, ateş, boğaz ağrısı, deri döküntüleri ve iştahsızlık görülmeye başlar. 6 ay sonra ise, mikrop vücudun belli başlı organlarına oturur. Frengi tedavi edilmezse birbirinden gizli üç hastalık evresi görülür.

Birinci evre frengi

Frenginin birinci evresi bakterinin vücuda girdiği evredir. Küçük, sert ağrısız bir çıban oluşur. Sert şankr, frengi şankrı ya da birincil sifilom denen bu çıban zamanla büyür, ortası çatlayarak yüzeysel bir yaraya dönüşür. Bu dönem hastaların yüzde 95’inde cinsel organlarda görülen şankrı dönemi de denir. Erkeklerde şankr penisin derisinde veya sünnetsizlerde sünnet derisi üzerinde oluşabilir. Kadınlardaysa vajinanın üzerinde veya vajinanın içinde görülebilir. Cinsel bölgedeki şankıra kasıkta adenopati eşlik eder ve bir ayda kaybolur.

Bu belirtinin ağrıya yol açmaması ve kendiliğinden kaybolması nedeniyle hastalar çoğu kez ortada önemsenecek bir durum görmezler. Oysa bu frengi belirtilerinde çok tehlikeli olabilecek gelişmelerin ilk habercisidir. Ayrıca birçok frengi hastası hekime başvuracak yerde eczaneye gider ve aldığı mikrop öldürücü ya da başka tür merhemlerle kendini tedavi etmeye çalışır. Gerçekten sifilom kısa bir sürede kaybolur. Ama daha ilk evreden başlayarak genel bir hastalık olan frengi tedavi edilmeden kalır.

İkinci evre frengi

Hastalığın ikinci ayından üçüncü veya dördüncü yılına kadar sürer. Hasta için daha az rahatsızlık verici ancak bulaşıcı olduğu için önem taşıyan evredir. Deri döküntüsü görülür. Göğüste kaşıntısız kızarıklar olur, bunlar sora ciltte yayılır. Avuç içi, ayak tabanı anal bölge koyu kırmızı renk alır. Gerçekten de ikinci evrenin gidişi sırasında hastada klinik belirtiler oldukça gizlidir ve bu evre bazen bütün yaşam boyu sürebilir. Hastanın genel durumu oldukça iyidir ve sağlıklı görünür.

Üçüncü devre frengi

Tedavi edilmeyen hastalarda 10–25 yıl sonra bu döneme özgü tipik lezyonlar ve belirtiler ortaya çıkar. Frenginin geç ya da üçüncü evresi, hastalığın son evresidir. Günümüzde üçüncü frengi evresi, özellikle de bu evrenin deri belirtileri çok az görülür. Üçüncü evrede frengi her organı etkileyebilir. Çünkü Treponema Pallidum dolaşım ağına yayılmıştır. Böylece aort gibi büyük bir damara ulaştığında doğrudan bu damara, kalbe ve merkez sinir sistemine yerleşebilir. Deride üçüncü evre lezyon ile iki biçimde ortaya çıkar. Nodüller ve Gomlar.

Vücudun kılcal damarlarının tahrip olduğu yerlerde tahribat ve şişlikler çıkar bunlar gom olarak adlandırılır. Gomlar nodüllerden daha büyüktür. İdrar yapmada ve büyük tuvalet yapmada bozukluk, kronik menenjit gelişir. Bazen sinir sistemi hasarları felç, zihinsel işlev hasarları gelişebilir.

Birinci ve ikinci devre lezyonlarında treponemanın görülmesi teşhisi doğrular. Diğer testler tedavi altında gidişin nasıl olduğunu gösterir: Nelson testi, FTA testi (Flüoresan Treponema Antikorları) ve TPHA (Treponema Pallidum Hemaglutinasyon). Birinci devre frengide FTA ve TPHA 10'uncu ila 20'inci günler arasında pozitif olur, Nelson testi bu devrenin sonunda pozitifleşir. Bu devreden sonra bütün testler pozitifdir. Erken tedavi testlerin hepsini negatif yapar.

Her şeyden önce penisilinli bir merhemi yara yerine sürerek frengi tedavisi yapılamayacağı iyi bilinmelidir. Bu tedavi sırasında mikrobun giriş yerindeki yara kapansa bile mikrop organizmaya yayılarak üremeyi sürdürür ve bulaşmadan uzun bir süre sonra giderek ağırlaşan bir hastalık tablosuna yol açar. Treponema her çeşit geniş spektrumlu penisiline son derece duyarlıdır; bu yüzden, herhangi bir alerji söz konusu değilse bu tedavi uygulanır. Penisilin alerjisi olan ya da tedavi sırasında böyle bir alerji gelişen hastalara tetrasiklin ya da eritromisin verilebilir.



Sigorta da hızlı tüketim gibi satılmalı

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, sigorta sektöründe önümüzdeki 3 yılda kitlesel ürünlerin yaygınlaşacağını öngörüyor. Şişmanoğlu, "Sektörün, orta gelir gruplarına, hızlı tüketim malları mantığıyla ürün satması gerekiyor" diyor.

Barış Bekar / akilliyasam@finansgundem.com

Ray Sigorta, 54 yıl önce Türk Hava Yolları, TCDD (Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demir Yolları) ve Deniz Nakliyat ortaklığında kuruldu. O dönemde özel kanuna tabi olan şirketin yönetim kurulu başkanlığına uzunca bir süre Ulaştırma Bakanlığı'na bağlı müsteşarlar atandı. Şirketin kuruluş yeri ise Sirkeci Garı'nın içindeki padişahların bekleme salonuydu...

Ray Sigorta, 1992 yılında özelleştirilince Doğan Grubu tarafından satın alındı. 2007 yılında ise Vienna Insurance Group (VIG) tarafından satın alınarak yabancı sermayeli sigorta şirketleri arasında yerini aldı. VIG ise adı Viyana'yla özdeşleşen 180 yıllık bir sigorta grubu...

Akıllı Yaşam olarak bu ay Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu ile görüştük.

Ray Sigorta'da genel müdürlük görevine 2010 yılı Ağustos ayında başlayan ve bu kısa süre içerisinde portföyde önemli dönüşümler yapan, sektörde 2 yıl acentelik deneyimi de bulunan Şişmanoğlu ile hem Ray Sigorta'yı hem de sigorta sektörünü konuştuk...

2011 yılını 254 milyon TL prim üretimiyle kapattınız? 2012'de bu ne kadar artar?

Sektörün 2012 yılında hayat dışında nominal yüzde 12 civarında büyüyeceğini öngörüyoruz. Ray Sigorta olarak geçen yıl yeniden yapılanma sürecini tamamlayarak kaynak tahsislerini yeniden düzenledik. Hasar kontrollerindeki süreçleri planladığımız gibi yapılandırdık. İstedğimiz sonuçları da almaya başladık. Bu yılki beklentimiz sektörden daha hızlı büyümek.



Levent Şişmanoğlu

2012'de de kârlılıkları konuşmaya devam edecek miyiz?

Bana kalırsa bu yıl kârlarda da artış olacak. Genel giderlerin yüzde 10'dan fazla artmaması koşuluyla kârlar yükselecek. Son 13 ayda otomobil yedek parçalarının fiyatı yüzde 13 civarında arttı. Bu durumda ortalama primler yüzde 13'ten az artarsa problem olacaktır. Ayrıca genel giderler de yüzde 10 artacak. Ortalama primlerin yüzde 15 artması gerekiyor. Bunun altındaki artışlar sonuçları olumsuz etkiler.

Şirketlerin yüzü bu yıl gülecek mi?

Çok kolay bir yıl olmayacak. Doğal afetler açısından bakıldığında hassas bir dönem-deyiz. Önceki yıllarda taşan Tuna Nehri,

geçen yıl kuraklıktan dolayı elektrik santrallerini çalışmama noktasına getirdi. Küresel ısınmadan kaynaklanan belirsizlikler var. Ama yine de bu yıl geçen yıl kadar iyi olur. Karşılıklarda da ince ayarlar yapıldı. Doğru uygulamalar geliyor.

2011 nasıl bir yıl oldu?

Türk sigortacılık sektörü için hayat ve hayat dışı alanlarda da iyi bir yıl oldu. Ancak hayat dışını hala motor branşı sürüklediği için biz de doğal olarak oraya odaklanıyoruz. Hayat dışı sigortacılığının yüzde 20'nin üzerinde büyümesi çok güzel bir gelişme. Reel olarak ekonominin yüzde 7-8'ler civarında büyüdüğü bir dönemde nominal yüzde 20 büyümeye önemli.

Sigortacılık hangi alanlarda büyüdü?

Türk sigortacılığında büyüme sağlayan ana kanallar, kurumsal ve ticari müşteriler. Bunun bir tek istisnası, motor sigortalarındaki bireysel müşteri sayısının artması. Onun dışındaki alanlarda Türk sigortacılığı hala istenilen seviyelerde büyüyemiyor. Gelir dağılımındaki düzelme olumlu. Düşük alt segmentlerin lehine bir gelişme var.

Alt gelir grubu zenginleşiyor mu?

Son yıllarda ekonomik büyümeden alt gelir grubu daha fazla pay alırken üst segmentler daha az pay alıyor. Bu sigortacılık ve tüm perakende sektörü yani bireysel müşterilere ulaşmak isteyen tüm kesimler için önemli bir gelişme. Alt grupların harcanabilir geliri artıkça daha fazla ürün satabiliriz. Bu grubun tasarruf eğilimleri arttığı sürece hayat sigortalarını geliştirir, diğer ürünleri de satarsınız.

Kurumsal tarafta ise özellikle mühendislik ve yangın sigortalarındaki büyüme dikkat çekiyor. Ülkedeki enerji yatırımları devam ediyor, alışveriş merkezleri yapılıyor. Bu da inşaat sigortalarında büyüme yaratıyor. İnşaat yatırımları tamamlanınca içlerindeki değerler sigortalanıyor. Son 5 yıldır sürekli alışveriş merkezleri yapılıyor ve sigorta açısından yeni değerler, yeni sorumluluklar ortaya çıkıyor.

Kurumsal alandaki büyüme sektörün sürdürülebilir büyümesine katkı yapar mı? Bu sağlıklı bir tablo mu?

Elbette sağlıklı bir tablo. Çünkü bu kurumsal müşteriler bireyleri istihdam ediyor. Oradan çarpan etkisiyle ekonomiye dönecek. Bu aynı zamanda sürdürülebilir bir gelişme. Halen büyümenin motorunun kurumsal ve ticari müşteriler olduğunu kabul etmemiz lazım.

Bireyselde aynı büyüme yok galiba...

Örneğin, konut ve DASK sigortalarındaki penetrasyon aynı oranda artmıyor. Konut

sigortalarını daha çok ev sahipleri yaptırıyor ve genellikle bankalar aracılığıyla yapılmış sigortalar olduğu için, eşya teminatı alınmıyor. Sadece bina teminatı tercih ediliyor. Süreç içerisinde yavaş yavaş zorunlu olmayan teminatlar da poliçelere ekleniyor. Örneğin evini su basan biri, parkesinin parasını alınca halısınınkini de istiyor. Bu kez eşya teminatı olmadığını görüyor. Yenileme döneminde bunları da almaya başlıyorlar.

Sektör nasıl büyüyecek?

Sigorta sektörünü, sayıları oldukça sınırlı olan üst gelir grubuna ürün satarak büyütme mümkün değil. Sektör milyonlara ürün satarak büyüyecek. Bunun için de; faizlerin düşmüş, rant ekonomisinin azalmış, daha çok gerçek gelirli bireysel müşteri yani sabit maaşlı kişilerin sigorta alabilir duruma gelmiş olması lazım. Toplumdaki sigorta bilinci

gelirinin yüzde 10 büyümesi lazım. Önümüzdeki 5 yılda sektör, alt gelir gruplarının milli gelirden daha fazla pay almasıyla çok daha hızlı büyüyecek. Bu gelir tarafıyla ilgili gelişme. Bir de harcanabilir gelir kavramı var. Bunu nasıl artırırsınız? Asgari ücretli bir işçinin iki çocuğu okula gidiyor diyelim. Bu çocuklardan her yıl alınan kitap parasını almazsanız o işçinin harcanabilir gelirini artırmış olursunuz. Hem de ücretine zam yapmadan... Bunlar alt gelir grupları için çok önemli gelişmeler.

Gelişmelere bakıldığında 2011, sigorta sektörü için iyi bir yıldır. Teknik sonuçlar açısından parlak olmasa da pozitif bir yıl olarak tanımlanabilir. 2011, istatistik ve aktüerinin derinlemesine öğrenildiği, karşılıkların oldukça sağlam uygulandığı ve sigorta şirketlerinin de tarifelerinde çok daha

Sigorta sektöründe iki üç yıl içerisinde kitlesel satışlar artacak. Piyasada reklam ve kampanyalarla satışı çok artan hızlı tüketim ürünleri var. Sigorta ürünleri de bunlar gibi olacak. Orta ve alt gelir grubuna yönelik ürünleri bu yöntemle satmalıyız. Ama bunun için biraz daha zamana ihtiyaç var. Kadrolarımızı hızlı tüketilen ürünlerin satışında uzman, çok hızlı kampanyalar yapabilen satış ekiplerinden oluşturmamız lazım. Sektörde 3-5 yılda kitsel satışlar artacak.

de bu noktada önemlidir fakat daha sonra gelir. Önce insanların sigortalı olabilmesi için parasının olması lazım. Hadi herkesi üniversiteye gönderdik ve sigorta bilincini artırdık diyelim; parası yoksa ne işe yarar?

Kısa vadede böyle bir tabloyu görmek mümkün mü?

Asıl patlama önümüzdeki yıllarda olacak. Bunun için faizlerin düşmesi çok önemli. Milli gelir gerçek anlamda yüzde 5 büyüyorsa, alt segmentlerin

akıllı davrandığı bir yıl oldu. Suistimallerle mücadele için farklı önlemlerin alınması da önemli bir gelişmeydi.

Bu suiistimal olayı sizce de çok abartılmadı mı?

Sigorta şirketleri olarak, suiistimaller hasar almaya çalışanlara engel olmak bizim sosyal ödevimiz. Çünkü sigortalılarımızdan aldığımız prim bedelini haksız yere kullanmamalıyız. Kârlılığı artırmaktan çok sosyal sorumluluğumuz gereği bunlara engel olmamız lazım.

“Kaynakları ve fırsatları denkleştirenler kazanacak”

Krizler sektöre neler öğretti? Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, her şirketin kendine has uygulamalar geliştirdiğini söylüyor: “Herkes kendine çekidüzen veriyor. Birbirlerinden geri kalmadan, nerede açıkları varsa onları kapatmaya dikkat ediyorlar. Krizler bize de yönetici olarak kaynakları nasıl kullanacağımızı öğretti, öğretiyor. Genel olarak biz yöneticilerin elinde bazı kaynaklar, bazı da fırsatlar var. Öncelikle fırsatları doğru tespit etmemiz, mevzuatlar çerçevesinde kaynaklarımızı, önceliklerine göre fırsatları değerlendirmek için kullanmalıyız. Kriz dönemleri bize bunları çok daha iyi öğretiyor.”

Dönüşüm sürecinde Ray Sigorta’yı nasıl konumlandınız? Daha çok hangi alanlara yöneliyorsunuz?

Ray Sigorta’nın 53 yıldır vagon, tekne, uçak ve gemi sigortalarında uzmanlığı var. Bağlı olduğumuz Vienna Insurance Group (VIG) 180 yıllık bir grup. Pek çok alanda deneyimleri mevcut. Bu veriler ışığında kendinizi yeniden konumlandırdık. Kurumsal tarafta büyük risklerde tecrübesi olan bir grubuz. Ana sermayedarımızın da bu noktada çok iyi tecrübeleri var. Bunlara enerji santralleri gibi büyük işler de dahil. Rafineriler, rüzgar santralleri, termik ve

doğalgaz santrallerinin sigortalanmasıyla ilgili tecrübelerle sahibiz. Bunlar kolay, tecrübe sahibi olmadan yapılacak işler değil. Tecrübeniz yoksa bu işlerdeki riskleri yurtdışına bile aktaramazsınız. Bunların hepsi zamanla ve insanla kazanılan tecrübeler. Ray Sigorta’da büyük teminatlar içeren işlerle ilgili önemli bir tecrübe var, bu tecrübeleri çalışanlarımız nesilden nesile aktarıyor.

Bir müşteriye kaç ürün satıyorsunuz?

Sektörde bir müşteriye 1.2 ürün satılıyor. Bu oran 1.22 olunca mutlu oluyoruz. Yani gidecek çok yol var. Bireysel açıdan bakıldığında hayalimiz, müşteri başına 3-4 ürün satmak. Böyle olunca müşteriye iyi tanırınız. En basitinden hasar ödemek için bile vakit kaybetmezsiniz. Bunu sadece müşteri için değil şirketiniz için de yapacaksınız. Çünkü bu genel giderlerin azalması demektir.

Siz böyle mi yapıyorsunuz?

Evet, biz Ray Sigorta’yı bunları hesaba katarak yapılandırdık. Kurumsal müşteri bizim için olmazsa olmaz. Ama bu anlattıklarımızdan dolayı bireysel müşteri de çok önemli. Bireysel yani kitlesel müşteriye pazarlama öne çıkıyor. Bu kesimin ihtiyaçlarına hazır giyimle cevap veriyoruz. Kurumsal tarafta ise ölçüyü aldıktan sonra özel elbise dikiyoruz.

Şirketler için bireysel müşteri daha önemli değil mi?

Elbette asıl ölçü, verilen teminatların ya da müşterilerin büyüklüğü değil. Önemli olan kaç müşterin olduğudur. Aynı tablo acenteler için de geçerli. Kaç müşterin var, her müşteriye kaç ürün satıyorsunuz?.. Aslında her sektördeki şirketler için bu değerlendirme geçerli. Müşteri sadakati önemli. Ürün sayısı belirli bir aşamayı geçtiğinde sadakat de artıyor.





Ray Sigorta asistans hizmetlerini kapsayan Ray Kulüp, hasar anında verdiği asistans hizmetleriyle müşterilerinin sürekli yanında. Motor ve ev sigortalarında çok etkin çalışıyoruz. Kaskoda bir müşteri 2.5 yılda bir hasar alıyor ama konut sigortalarında uzun yıllar hasarı olmayan müşteriler var. Biz bu tür müşterilerimize de ek hizmetler veriyoruz. Sigortalılarımızın zor anlarında hep yanında oluyoruz.

Müşterilerinizi daha iyi tanımak için neler yapıyorsunuz?

Bir skor sistemimiz var. Müşterilerimizi son 12 ay, son 36 ay gibi verilerle sürekli skorluyoruz. Her bir hasar dosyasında bu skor ortaya çıkar. Büyüklüğü nedir? Kaç yıllık müşterimizdir? Sonuçları nedir? Bizim için karlı mı zararlı mıdır?.. Bunların hepsini ölçüyoruz.

Herkesin niş ürünlerden bahsettiği ve onlarla büyüme planları yaptığı bir dönemde siz kitlesel ürünler ve kitlesel pazarlamadan bahsediyorsunuz? Bunu biraz açar mısınız? Türkiye'de 14 milyon kayıtlı karayolu vasıtası (araç) var. Bunların yarısı 10

yaşından büyük. 11 milyon trafik poliçesi var. Kasko poliçesi ise 3.5 milyon. Oysa 10 yaşından büyük araçlar kaskonun dışında kalacak diye bir kural yok. Bu tablo, kasko sigortalarında penetrasyon oranının yüzde 50 olduğunu ortaya koyuyor. Biz bunu yüzde 70'e çıkarabilsek kasko sigortalarında primler anında düşer. Sigorta pazarının az gelişmiş olduğu ülkelerde şöyle bir eğilim var: Sigortalı adayları ancak ve ancak hasar alacaklarından yüzde 100 emin olursa poliçe satın alıyor. Örneğin, 4 tane aracı olan bir müşteri, üç aracının çok fazla kilometre yapmadığını yılda 1.000 kilometre yol yaptığını düşünerek, o araçları sigortalat-

mıyor. Yılda 60 bin kilometre yol yapan dördüncü aracının kaskosunu yaptırıyor. Yani hasar alma ihtimali en yüksek aracını sigortalattırıyor. Sigorta şirketleri de hasara bakıyor, prime bakıyor ve primler sürekli artıyor. Aslında bunu yaparken müşteri yanlış karar vermiyor. Ancak bilinç ve gelir biraz arttığında hasar yapma oranı yüzde 1 olan değerleri de sigortalatmaya başlayacak. Sigortacılığın az geliştiği ülkelerde insanlar, yüzde 50-60 oranında hasar alacağı değerleri sigortalattırıyor. 30 yılda bir su basarsa dairesine sigorta yaptırmıyor. "Deprem 100 yılda bir oluyor" diye sigorta yaptırmıyor. Oysa Kıta Avrupası'nda on binde bir hasar olma riski olan ürünler bile sigortalattırılıyor. Penetrasyon oranı yükseldiği için de fiyatlar düşük. Benzer bir örnek, İstanbul Beylikdüzü'nde konut ve deprem sigortalarının penetrasyon oranı yüksekken; Ümraniye, Beykoz gibi sağlam zeminli bölgelerde düşüyor.

Portföy dağılımını istediğiniz düzeye getirebildiniz mi?

2011 sonu itibariyle getirdik. Üç yıllık planlarımızı yaptık. Motor sigortalarının payını, dönemine göre portföyün yüzde 40'ı ile 45'i arasında sınırlandıracağız. Kârlı ise yüzde 45, kârsız ise yüzde 40 olacak. Şu anda yüzde 43. Önümüzdeki yıllarda motor da kârlı olursa yüzde 45'e kadar çıkarız.

Halka açık bir şirketi yönetiyorsunuz.

Türkiye'de finans şirketi satın alan yabancılar borsadan çıkmanın yollarını arıyor. Sizin sermayedarlarda da bu yönde bir istek var mı? Henüz böyle bir planımız yok. Borsada işlem görmek şirkete değer katıyor. Ayrıca bir kültür ve disiplin getiriyor. Örneğin, halka açıksanız sermaye artırımını 7 ay sürüyor. Açık değilseniz 15 gün...

The unexpected happened in ERGO

Akın Kozanoğlu, former CEO of ERGO Turkey since 2009, has been appointed as Vice Chairman of the Board ERGO Turkey. His successor will be Theodor Kokkalas who is still working as CEO of ERGO Greece since 2004. In a manner of speaking, ERGO Turkey's operations will be attached to ERGO Greece's operations because Kokkalas will continue to work as country CEO. Studying economy and law, Kokkalas has more than 20 years of experience in insurance business. "Theodor Kokkalas has

been working as a senior executive in ERGO for long time. He is one of our most competent and successful CEOs. Last year he placed ERGO Greece among the fastest growing and profitable companies," Andreas Matthias Kleiner, Member of the Board of ERGO International AG Responsible for Asia and Turkey, said. So how does the insurance sector embrace this appointment? Frankly, this appointment has been long waited and was not a surprise to many. However, the most



Akın Kozanoğlu

surprising thing has been the name of the appointed CEO, because CEO position in ERGO is a very active position, at least

in Turkey for the last 3 years. With the new appointment we'll see whether this structure is going to be changed or not?

A surprise suitor for Dubai Group Sigorta

Dubai Group Sigorta is one of the newest insurance companies in Turkey. It was founded by Dubai Sheik El Maktum and faced many crises since its foundation. Therefore it was not able to achieve the expected growth. As it is known, the top management of the company has been changed in 2011. Çetin Alanya, one of the doyens of insurance sector, retired, and another doyen, Mehmet Aydoğdu has been appointed to the company as chairman of the board. In contrast to what we had written and supported, the rumor had it that the company would have left Turkey, but however, the company has been restructured instead. It has been said that the company would reduce its business so that then it could grow in a healthier



Mehmet Aydoğdu

way. Almost 50 employees have been dismissed, the necessary capital has been found and the company financially has been strengthened. Now, it's been said that Dubai Group Sigorta has been meeting with Turkland Bank. We don't know if T-Bank would buy it and enter the sector but there is a rumour going on...

Enough is enough

Insurance agencies are dominant in insurance sector because the biggest share in premium production comes from the agencies. In this picture, insurance companies try their best to keep their relation good with agencies because they are who writes the premiums to any of the insurance companies they want. Sometimes this model causes trouble between insurance companies and agencies. It is even said that some powerful agencies have launched 50-100 sub-agencies on paper to produce traffic and car insurance premiums. Premium production by such agencies could amount up to

15 million TRL a year. However, as it is said, they have the highest damage rates which gives them a negative effect on balance sheets... The rumor has it that, despite all the negative effects, some top managers of the sector still seek to reach an agreement with such agencies in order to increase their premiums. In addition, such agencies try to reach an agreement with different companies each year in order to have different advantages. However, it is said that, most recently one of the managers refused to reach an agreement with one of these agencies and showed them the way out.

Competititon shifts to services

Penetration rate for car insurance is only 30 percent in Turkey. It is worth, though, to take into consideration that there is not enough growth in the number of car insurance policies annually. This is a result of several factors such as geographical conditions, awareness, level of education and income. In fact the most important factor for competition in the sector is premium prices.

However, as price competition gets stiff in car insurance, companies has shifted their strategy to additional coverage and assistance services. Today most companies offer mini-repair packages as well as no-claim discount and advantages. Now its time to compete with assistance and additional services... Most companies offer comprehensive assistance services ranges from



roadside assistance to hotel accommodation as a way to attract customers as well as to improve their balance sheets.

For example if you run out of gas you can get your car delivered to the nearest gas station by calling your assistance services and only pay for the cost of the fuel. If your keys are lost, stolen or accidentally

locked inside your vehicle, your assistance services dispatch a qualified service provider. Moreover, if you have a flat tire, a roadside assistance can put the spare tire on your vehicle at the scene. On the other hand if your car requires more than at-the-scene service, you can use your roadside assistance to get picked

up and the car can get fixed and delivered to your home address. Meantime you can continue your journey for free or stay a 4 star hotel with your guests. Your car insurance pay the bill while you don't need to pay anything. The services provided by car insurance companies are so comprehensive that there is nothing left to ask except "Anything else?"



Car insurance premiums to rise

The number of car insurance is around 13 million and one third of the vehicles is insured in Turkey. Insured vehicles can be mainly found in big cities and so does the competition in insurance. However, after a bad year, it is expected that car insurance premiums are to rise in 2012. The price rise of auto spare parts for the second half of 2011 gives signals of a possible premium rise in car insurance premiums, Ali Erlat, Chairman Axa

Insurance (Personal Tech, Health, Casualty & Law) and Executive Committee Member, argued. According to Erlat, this rise will create a serious pressure on car insurance premiums and lead to a rise of the general price level for premiums. "Car insurance segment creates an important premium income. The number of vehicles owned is on the rise in Turkey and people show more care for their vehicles. The competi-

on is also very stiff in this segment. Therefore competition prevents the rise in premiums. However this situation directly affects balance sheets of the companies. It is just not possible to have a continuous decrease in premiums. The profit margin is very low in this segment. Therefore any irrational movement would create bad results in short time, especially for the ones who cannot keep their general expenses under control", Erlat said.

“Jetse” believes in non-hierarchy

Jetse Frederik de Vries, ING Emeklilik CEO, probably the only top manager in insurance sector who studied law. But another difference occurs in his management style as he tries to build a non-hierarchical and diversified work environment within ING Emeklilik. He believes that diversity would empower the company, “For example we encourage LGBT individuals to apply for jobs in ING”, he said. He also tries to reduce the hierarchy with removing the words “Hanım” (Ms) and “Bey” (Mr) from the

workplace. Saying, “I like to be called Jetse in the office”, de Vries sends e-mails the employees in every 2 weeks to ask “who does not want to be called with Hanım or Bey”. “Jetse” is happy as the number of employees who prefers to be called by his/her first name increases every time. However, the one may ask if this management style has any positive effect on work. The answer is certainly “Yes”... “Throughout ING, in every country, we measure how committed and how engaged



people are. When I arrived here we scored 54 percent and the year after we did 69. And this year we scored 81 percent and it made us the most engaged

company within ING, so I am very proud of this. If they feel happy with the company, may be they feel also happy a little bit with me”, de Vries said.

Every doctor has insurance in this polyclinic



Alman Galata Polyclinic, member of Universal Hospital Group, serves to its patients for almost 14 years in Galata. It has several units from laboratory services to emergency and polyclinics. Each year, on average 10,000 patients are cured, 2,000 tests are made and 8,000 health reports are prepared. It has also made insurance agreements with almost all insurance companies. Dr. Nedim Erdem, Manager of Alman Galata Polyclinic, said that every doctor of the polyclinic has

liability insurance against any unwanted accident. “In this way doctors, dentists and health professionals are insured against any claim for compensation and related judiciary expenses”, Erdem said. The insurance covers 400,000 TRL for each accident and has 1,8 million TRL limit for each year. By saying, “Our aim is to feel safe against any unwanted accident”, Erdem emphasized that both the polyclinic staff and the patients feel safer with the insurance.

Roadside emergency iPhone app is in Turkey

Europ Assistance Turkey has launched the first roadside assistance iPhone application, called ‘mymobility’. Europ Assistance Turkey’s CEO Stefano Sarti said that mymobility has been developed to make Europ Assistance’s customers and partners’ life easier in undesired situations such as a car

location of the incident, the application finds the position via satellite. The information is sent to the operation centre, thus enabling the technical emergency centre to help even quicker than before. Also important aid services as ambulance hotline, fire-fighters or a call to the police are included in ‘mymobility’.



breakdown during travel. Mymobility allows drivers to reach the assistance company in a few seconds and give all the information in case of a car breakdown. Even if the driver doesn’t know the exact

Europ Assistance provides this service together with its partners from the insurance and automotive sector. The only preparation needed from the driver is to download the application.

“2012 is to be a historical year for BES”

Mete Uğurlu, General Manager of Anadolu Hayat Emeklilik, argues that Individual Pension System (BES) is going to record a historical year. The number of BES participants has grown to 2 million 650 thousands with additional 360 thousands participants in 2011 and the total net asset value at the funds have been exceeded 14.3 billion TRL. By saying, “I believe that BES will achieve faster growth rate in 2012”, Mete Uğurlu argues that if expected new legislation including direct tax incentive is made, we are going to witness a historical year not only in BES but also in insurance general. “The number of participants has grown by almost 16 percent

comparing to the year earlier and the fund size has grown by 19.3 percent as of January 2012. I think we’ve made a good start for the New Year as individual pension companies” Mete Uğurlu said. According to Uğurlu, through raising awareness about retirement and savings as well as expected new legislation on direct tax incentive, corporate participants and BES funds will help the growth of BES in 2012. Uğurlu emphasized that especially the direct tax incentive will support the growth because it would cover non-tax payers such as housewives and will put an end withholding tax issues.

“Direct tax incentive will provide 2 income pools for BES participants. Now only 40 percent of the

provide a separate pool for tax incentives and set the rules on when it could be used. Thus,



Mete Uğurlu

participants can benefit from tax advantage which goes to expenses instead of savings. However, the direct tax incentive model may

additional funds would provide higher accumulation in retirement period and prevent the early exits” Uğurlu, said.

“Insurance should be sold like fast consumption”



Levent Şişmanoğlu

Levent Şişmanoğlu, General Manager of Ray Sigorta, forecasts that mass production

will be popular for the next 3 years. He believes that insurance sector should sell to

lower income groups its products as fast consumption products.

“It is not possible anymore to grow the insurance sector by selling products to rich whose number is very limited. The sector will grow by selling products to millions of people. In order to do so, fixed income groups should be able to buy insurance products in an environment with lower interest rates. The awareness will come later as people

should have money first. Let’s say everybody has graduated from universities and we have raised the awareness on insurance, but if they do not have any money, this can make no difference” Şişmanoğlu asked. Şişmanoğlu argued that lower income groups have bigger share than the upper income groups from the economic growth and this is an important development for the whole retail sector who wants to reach individual customers.

EIOPA raises concerns over Solvency II delays

The European Union's new insurance supervisory authority has expressed its concern over continuing delays to the implementation of new risk management and solvency requirements for insurers. Gabriel Bernardino, chairman of the European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA), has said continued delays in the legislative process for Solvency II are hampering the authority's progress in developing the regulatory regime. Bernardino also warned that further delays

would cause individual member states to capitalise on the preparatory work undertaken by domestic regulators by producing their own rules. "This is contrary to the development of the single rule book and will hinder the efforts for achieving European convergent practices, which is at the heart of the project," he said. Last month, the European Parliament's Economic and Monetary Affairs (Econ) committee delayed a crucial vote on the Omnibus II directive until March 21 in

order to consider the technical aspects of the rules. Until the vote has taken place, the triologue negotiations, involving the parliament, Council of the European Union and the European Commission, cannot begin and the Omnibus II Directive agreed - a precursor to finalising the regime's detailed rules. Solvency II is a draft EU Directive which sets out stronger risk management requirements for European insurers and dictates how much capital firms must hold in



relation to their liabilities. Once it is finalised, implementation of the Directive is expected to happen on a phased basis from 2013 to 2014.

Good drivers are to pay less for insurance

Navigation systems maker TomTom NV is moving into the insurance market. In conjunction with Motaquote, U.K. based insurer, it has launched a



new type of car insurance, called Fair Play. It includes a free satellite navigator that can track drivers' safety records and can be used to base premiums on driving behaviour.

"Our entry in the insurance market with our proven fleet management technology puts us at the forefront of a move that could help to revolutionise the motor insurance industry," said Thomas Schmidt, managing director TomTom Business Solutions. The scheme gives drivers control over their own policy by using driving ability and behaviour to allocate premiums, rather than risk factors used by insurers such as postcode, gender, and age or vehicle, Schmidt told Reuters.

Competition for ING Asia bid

First, Korea Life expressed its interest, now AIA prepares for a possible bid for ING's Asian insurance operations. The company was expected to name Deutsche Bank and Morgan Stanley as advisers. AIA Group, Asia's No.3 insurer and about one-third owned by American International Group Inc. Korea Life, which has already lodged an initial bid for local peer Tong Yang Life Insurance Co Ltd, said in a regulatory filing that no decision had been made on the ING bid, without providing further details.

The potential \$6 billion deal has been attracted the interest of major overseas and local rivals. The deal, potentially Asia's second-biggest insurance sale ever, offers instant access to the region's fast growing life

insurance market and there are several potential suitors. For example Korean banking groups KB Financial Group Inc and Woori Finance Holdings Co Ltd are also looking at ING's Korean assets if ING were willing to sell its Korean operations separately. On the other hand, investment banks are competing for the deal's estimated 60 million dollars fees. AIA is seen as the strongest candidate to buy the ING assets with its strong advisors. Goldman Sachs and J.P. Morgan are advising ING on the process. ING operates in seven Asian countries, but its largest presence is in South Korea and Japan. In its most recent results, for the third quarter of 2011, those two countries accounted for a combined 77 percent of new sales.

“2012 tarihi bir yıl olacak”

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 2011 yılında yaklaşık 360 bin katılımcı artışı ile toplam 2 milyon 642 bin kişiye ulaştı. Emeklilik yatırım fonlarının toplam büyüklüğü ise 14,3 milyar liraya yükseldi. 2012 yılında da sektördeki büyümenin aynı hızla devam etmesi bekleniyor. “Bu yıl, önceki yıldan daha da pozitif

beklentilere sahibim” diyen Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, 2012’nin BES’in hamle yapacağı ve sigorta sektörünün tarihine kayıt düşecek gelişmelere tanık olacağımız bir yıl olacağını söylüyor. Peki bunlar nasıl olacak? Uğurlu, yeni yılda BES’teki yeni fırsatları ve beklentilerini Akıllı Yaşam’a anlattı...



Haber:
Vakıf Emeklilik
20’inci yılını kutladı

Haber:
ING Emeklilik’ten
kurumlara özel ürünler

Yazar: Alp Keler
Emeklilik fonlarında özel
sektör tahvili yatırımı

Vakıf Emeklilik 20'inci yılını kutladı

Toplam 14.7 milyar liralık fon tutarı ile bireysel emeklilik pazarının önemli oyuncularından biri haline gelen Vakıf Emeklilik, 20'nci yaşını Çırağan Sarayı'nda düzenlediği davetle kutladı. Gecede konuşma yapan Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, şirketin son bir yıldaki gelişimini şöyle değerlendirdi: "2011 yılında, şirketimizin brüt karlılığı bir önceki yıla göre yüzde 250 artarak 19,5 milyon TL'ye ulaştı. Sermaye karlılık oranımız da yüzde 250 artarken, teknik karlılığımız yüzde 183 oranında artış gösterdi. Sektör fon büyüklüğünde yüzde 19'luk bir artış yaşanırken, şirketimiz yüzde 24 artış gösterdi. Katkı payında sektör yüzde 32 büyürken, şirketimiz yüzde 39 oranında büyüdü.

Bireysel emeklilik katılımcı sayısında sektör yüzde 16 büyüme gösterirken, şirketimizde bu oran yüzde 28 oldu. Bireysel emeklilik sistemindeki pazar payımızı, katılımcı sayısında yüzde 6,9'dan yüzde 7,7'ye, fon büyüklüğünde ise yüzde 5,8'den yüzde 6,1'e yükselttik. Katılımcı ve sözleşme sayısında 5'inci sıraya yükseldik. Hayat sigortalarında prim üretiminde sektör yüzde 25 oranında artış gösterirken, şirketimiz yüzde 57'lik bir büyüme sağladı." Vakıf Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Adnan Ertem ise BES fonları büyüdükçe finansal piyasaların derinleştiğine ve



piyasaların dalgalanmalardan daha az etkilenecek istikrar kazandığına işaret ederek, "2023 yılında 100 Milyar TL'yi aşacağı tahmin edilen bireysel emeklilik fonları ile Türkiye'nin dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olması hedefleniyor" diye konuştu.

Kurumlara yeni ürünler

ING EMEKLİLİK

ING Emeklilik, yeni grup hayat ve grup ferdi kaza ürünlerini piyasaya sundu. Geniş kapsamlı grup hayat ve ferdi kaza ürünleri; vefat, kaza sonucu vefat, kaza sonucu maluliyet, kaza sonucu tedavi masrafları ve tehlikeli hastalıkları teminat altına alıyor, ayrıca sigortalılara acil sağlık asistans hizmetleri veriyor. Grup emeklilik ve sigorta ürünlerinde şirketlere "Çözüm ortağı" ilkesiyle yaklaşan ING Emeklilik, kurumların takip etmekte ve her bir çalışanı için oluşturmakta zorlanabileceği poliçe ve sözleşme tanzim süreçlerinde özel danışmanları ve organizas-

yonlarıyla grupları bilgilendiriyor, çok basit sigorta poliçesi kolay süreç ve yürürlük prosedürleri uyguluyor. ING Emeklilik'in kurumsal çözümleri kuruma özel koşullarla emeklilik planları, kurum katılımcıları ve sigortalılar için özel danışmanlık, grup emeklilik planı ve poliçede kurumların istek ve ihtiyaçları doğrultusunda uyarlanabilir ve genişletilebilir şartlar, esnek teminatlar sunuyor. Ayrıca grup planlarına özel NPS (Net Tavsiye Skoru) uygulaması ile firma çalışanlarının ING Emeklilik hizmetlerinden duyduğu memnuniyet oranı güncelleniyor.

Zeynep Özek GMY oldu

Küresel sigorta devlerinden ACE Group'a bağlı ACE European Group, Türkiye şubesindeki ekibini yeni atamalarla büyültmeye devam sürdürüyor. Son olarak şirkete iş geliştirme danışmanı olarak dışarıdan destek veren Zeynep Özek, Ocak ayı itibarıyla ACE European Group Türkiye Şubesi Ferdi Kaza ve Seyahat Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Özek, ACE European Group Türkiye şubesinin ferdi kaza ve seyahat sigortaları alanındaki uluslararası deneyimini Türkiye'ye taşıyarak bu alanlardaki iş portföyünü geliştirmekten sorumlu olacak.



Daha önce sigortacılık sektöründe Yapı Kredi Sigorta ve Mapfre'de çeşitli departmanlarda yönetici olarak görev alan ve sektörde 20 yılı aşan pazarlama yönetimi deneyimine sahip olan Özek, Marmara Üniversitesi'nden işletme lisansına ve İstanbul Üniversitesi'nde işletme mastırına sahip.

SPK'dan İMKB şirketlerini etkileyen devrim gibi karar SPK ve İMKB başkanları Borsagundem.com'a konuştu

Borsa Gündem
17 Kasım 2011 Perşembe 15:15

Son Dakika
14:55 Kurandan da vardi kaçıştı 10 milyar 5
14:50 Vardiya güvencesi değişti
14:40 Dolar 1.0150 ile 100
13:55 Hisse senetleri alımı kültürü gelişti
13:45 Borsagundem.com'da yeni bir haber

Yabancıların ilgi gösterdiği hisseler
İMKB'de işlem gören ve yabancı saktalarında bulunan hisseler
- Yatırımcılar gelişen pazarlara kayıyor
- Ruh Cemento hisseleri işlemde kapatıldı
- Yatırımcılar karamsar
- Avrupa'da gerilim artıyor
- Topyik spekülatörleri döten düşürdü
Günün favori 10 hissesi
İMKB'de işlem gören ve gün içerisinde yükselişleri beklenen hisseler

Hisse senetleri alımı kültürü gelişti
SPK Başkanı Emel Kocak'a göre, ülkemizde hisse senetleri alımı kültürü çok yaygın değil.

Günün önemli şirket haberleri
İz Bankası, STK, Etila, Ziraat Bankası'nın ortakları üzerine önemli şirket haberleri

BORSA VERİLERİ
PIYASA EKRANI
HİSSE TAKİBİ
Haberleri sitenize ekleyin

Altın ve gümüşe yatırım yapanların ödülü.

**Önce siz
öğrenin**

Hepsi ve daha fazla için
www.borsagundem.com

- Kardemir'de kılıçlar çekildi
- Hangi şirket ne kadar kâr açıkladı?
- Spekülatörler hangi hisselerde işlem yapıyor?
- Kendi kâğıtlarında işlem yapan patronlar kimler?

Kulis

Hisse önerileri

Şirket haberleri

Aracı kurum raporları

Neden düştü?

Neden yükseldi?

Dış piyasalar

Emtia piyasalarındaki son gelişmeler

Döviz piyasaları

Makro ekonomi

Teknik analiz

Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası

Borsa verileri

Piyasa ekranı

Hisse takibi

- İMKB operasyonunun perde arkasını
Türkiye Borsagündem'den öğrendi

- İMKB'nin yeni başkanı kim olacak?
Adayların isimlerini ilk Borsagündem yazdı

- Turkcell genel kurulunda neler oldu?
Türkiye Borsagündem'den takip etti

Borsa Gündem

“BES için 2012 tarihi bir yıl olacak”

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu'ya göre 2012 BES'in hamle yapacağı ve sigorta sektörünün tarihine kayıt düşecek bir yıl olacak.

Barış Bekar / akililyasam@finansgundem.com

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 2011 yılında yaklaşık 360 bin katılımcı artışı ile toplam 2 milyon 642 bin kişiye ulaştı. Emeklilik yatırım fonlarının toplam büyüklüğü de 14,3 milyar liraya yükseldi. 2012 yılında da aynı büyümenin devam etmesi bekleniyor. Sektörün en büyük şirketi olan Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) Genel Müdürü Mete Uğurlu, “2011’de BES’in hızlı bir büyüme gerçekleştireceği konusunda pozitif düşüncelere sahiptim. Bu yıl, önceki yıldan daha da pozitif beklentilere sahibim” diyor. Uğurlu ile hem sektörü hem de AHE’yi konuştuk.

2012’de de büyüme sürecektir mi?

Mete Uğurlu: Ben 2012’ye pozitif bakıyorum. Özellikle, doğrudan vergi teşviki de dahil yasal mevzuatta beklenen yeni düzenlemeler olursa, bu yılın BES’in büyük bir hamle yapacağı ve genel olarak da sigorta sektörünün tarihine kayıt düşecek değişiklik ve gelişmelere tanık olacağımız bir yıl olacağına inanıyorum. 2011’de Sektörün BES katılımcı sayısında yaklaşık yüzde 16 artış oldu. Emeklilik yatırım fonları büyüklüğünde ise yüzde 19,3 büyüme kaydedildi. 2012 yılı Ocak ayı verilerine baktığımızda, emeklilik şirketleri olarak yeni yıla iyi bir başlangıç yaptığımızı görüyoruz.



Mete Uğurlu

Dünya ekonomilerinde yaşanan dalgalanmaların piyasalara olumsuz yansımalarına karşın, BES başarılı bir yılı geride bıraktı. İnsanlar artık daha mı duyarlı?

Emekliliğe hazırlık ve tasarruf bilinci giderek artıyor. Bu başarıda tüm sektör şirketlerinin ortak emeği var. BES kendine olan güveni de bir kez daha tazeledi. Ancak, faizlerdeki düşüş ve borsadaki değer kayıpları nedeniyle, genelde döviz ve altın dışındaki yatırımlarda olduğu gibi, emeklilik fonlarının genelinde de maalesef 2011 yılı için pozitif bir tablo ortaya

çıkmadı. BES uzun vadeli bir yatırım, dönemsel sonuçlara göre değerlendirme yapmak da eksik kalır. Nitekim, sistemin geride bıraktığı 2004–2011 yıllarını kapsayan 8 yılın sektör ortalamalarının baktığımızda, BES fonları yüzde 188 nominal ve yüzde 50 net getiri sağlamayı başardığını görüyoruz. 2012’de, emeklilik fonlarına yönelik yeni mevzuat düzenlemelerinin de desteği ile daha hızlı ve etkin bir büyüme bekliyoruz.

2012’de gerekli düzenlemeler yapılacak mı?

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği ile Hazine Müsteşarlığı üst düzey bürokratlarının katıldığı bir dizi toplantılar yapıldı. Bazı toplantılara Maliye Bakanlığı, SPK, SGK gibi diğer kamu kurumlarından da yetkililer katıldı. Paylaşılan görüşler ve üzerinde çalışma yapılan düzenleme tasarımları bizleri gelecek için oldukça umutlandırdı.

“Ürünleri satarken özgüvenimiz yüksek”

BES’in çok düzgün bir yapıda kurulduğunu söyleyen Mete Uğurlu, “Bu ürünleri müşterilerimize satarken özgüvenimiz yüksek bir şekilde satıyoruz, BES’in en iyi bireysel yatırım ve tasarruf aracı olduğunu biliyoruz” diyor. Bu yıl AHE’nin katılımcı sayısının 650 bine ulaşacağını vurgulayan Uğurlu, fon büyüklüğünün de 4 milyar lira

seviyesini aşacağını söylüyor. AHE olarak hedeflerinin yüzde 20’nin üzerinde pazar payı olduğuna dikkat çeken Uğurlu, “Şu anda pazar payımız yüzde 21-22 civarında. Sektörde oyuncu sayısı da artacak. O payı koruyabilmek matematik olarak da zor. Geçen yıl iki şirket katıldı. Bu yıl da 2 şirket daha sektöre katılacak” diyor.

Maliyetler artıyor

BES sözleşmesi satışlarında maliyetlerin giderek arttığına vurgu yapan AHE Genel Müdürü Mete Uğurlu bu durumu şöyle açıklıyor: “Giderek daha kalifiye ve yetkin elemanlar kullanıyoruz. Satış ekibinin tamamı lisanslı eleman ve 4 yıllık üniversite mezunu. Sahada aktif satış yapan bir ekibi sürekli eğitmek, satışa motive etmek, kariyer olanakları sunmak ve kadro devamlılığını sağlamak hiç kolay olmuyor”. AHE’nin satış personeli çıkış oranı en düşük olan şirketlerden biri olduğuna değinen Uğurlu, “Avrupa’da insanlar emekli olana kadar pazarlama ve satış elemanı olarak çalışıyor. Ama bizde durum farklı ve genelde satış geçici olarak yapılacak bir iş olarak görülüyor. Şüphesiz, sürekli satış kolay bir iş değil ve üstelik maliyetli. Sahada, 10 görüşmeden 3’ünü satışla sonuçlanıyorsa bunu başarı sayıyoruz” diyor.

Neler ön plana çıktı?

BES’in gelişimine yönelik üç temel başlık ön plana çıktı ve tartışıldı. Birincisi doğrudan vergi teşviki, ikincisi kurumsal katılımın artırılması, üçüncüsü de BES fonlarının gelişmesine yönelik düzenleme ihtiyaçları. Hazine Müsteşarı Sayın İbrahim Çanakçı’nın başkanlığında yapılan toplantılarda son derece verimli görüş alışverişi yapıldı; sektörü büyütecek, hamle yaptıracak açılım ve ihtiyaçlar ortaya kondu. Sektörün tüm genel müdürlerinin katılımı ile 24 Ocak’ta İstanbul’da yapılan toplantıda, sigorta sektörünün 2023 yılı vizyonuna ilişkin çalışma yapılması da gündeme geldi. 2023 yılında, sigorta sektörü ve BES’i nerede görmek istiyoruz; bu konuda profesyonel bir çalışma yapılması kararı çıktı. Ayrıca sigorta sektöründe güçlü bir hamle için, günlük tartışılan sorunların dışında alternatif olarak neler yapılabileceği konuşuldu. Zorunlu sigortaların etkin ve yaygın hale getirilmesine ilişkin değerlendirmeler oldu. Özellikle, kamuda ve tüm bakanlıklarda yapılan çalışma ve uygulamalarda, sigortanın sistemleri tanzim edici ve koruyucu özelliklerinin dikkate alınmasını sağlamaya

yönelik görüşler dile getirildi. Örneğin Tarım Bakanlığı, tarım kredileri ile ilgili bir düzenlemede, tarafları koruyacak sigortaları göz ardı etmemeli. Örneğin, Kentsel Dönüşüm Projesi içerisinde sigortacılık sektörü nasıl yer alabilir? Bunlar tartışıldı.

BES ile ilgili konular da tartışıldı mı?

BES ile ilgili konular da gündeme geldi. BES 8 yılı geride bırakırken, güçlü bir hamle ve yeni açılımlar için önümüzde çok önemli iki fırsatın olduğu gündeme geldi.

Nedir bu fırsatlar?

Birincisi İstanbul Finans Merkezi çerçevesinde yapılacak yasal düzenlemeler içerisinde sigorta sektörünün ve BES’in ihtiyaçlarının da yer alması. İstanbul’un öncelikle bölgesel bir finans merkezi, ikinci aşamada küresel bir finans merkezi olması önemli bir hedef olarak sektörlle paylaşıldı. Bu çalışma içerisinde, sigorta sektörüne yönelik Müsteşar’ın heyecan verici değerlendirmeleri oldu. İkinci önemli nokta ise cari açık ve tasarruf açığı... Müsteşar, tasarrufu ve BES’i teşvikin hükümet programında da yer aldığını ve gündemlerinde yer alan sıcak bir konu olduğunu özellikle vurguladı. Ülkede yatırımların gayrisafi milli hasılaya (GSMH) oranı yüzde 22 civarında. Yüzde 12 civarında da tasarruf oranımız var. Aradaki yüzde 10 fark ise cari açığı temsil ediyor. Bu açığın kapatılması için sigorta sektörü ve BES ile kaynak yaratılması ve uzun vadeli tasarrufların özendirilmesi gerçekten çok önemli.

AHE için 2011 nasıl geçti?

Anadolu Hayat Emeklilik olarak bütün satış hedeflerimize ulaştık. BES fon büyüklüğünde 3 milyar liranın üzerine çıktık. Katılımcı sayısında da 576 bini aştık. Yeni şirketlerin piyasaya girmesine ve sektörü üretim kapasitesinin artmasına karşılık her iki kategoride de ilk sıradayız. Fon büyüklüğünde yüzde 21, katılımcı sayısında da yaklaşık yüzde 22 pazar payı ile sektör lideriyiz. Hayat sigortalarında da, özellikle risk ürünleri satışında oldukça başarılı bir yılı geride bıraktık.

Bu tablo karlığa da yansıdı mı?

Sigorta ve tasarruf bilincinin gelişmesi için tüm şirketler birlikte büyük çaba sarf ediyoruz ve ortak iletişime önem veriyoruz. Her şirket özgün faaliyetlerinde farklı bir strateji izleyebilir. Kimisi bilanço ve kârı öne alan büyüme, kimisi de pazar payı odaklı bir yaklaşımı benimseyebilir. Esas olarak biz, önümüzdeki büyük büyüme potansiyelinden etkin yararlanmaya ve sistemin büyütülmesine odaklandık. AHE olarak, 2011’de 160 bin yeni BES sözleşmesi tanzim ettik. Her bir yeni katılımcı üretim ve aracı maliyetleri nedeniyle giderlerin de artması anlamına gelir. Giderlerin azaltarak dönemsel bilanço kârını arttırmak dönemsel bir strateji olabilir. BES’in büyük oyuncular olarak dönemsel kârlılığın yanı sıra, gelişim aşamasındaki BES’e yatırım yapmaya ve uzun dönemli bakış ile sistemin büyüme potansiyelini etkin şekilde değerlendirmeye çalışıyoruz.

Türkiye’de de, giderek aile yapıları değişiyor ve dünyadaki gibi, çekirdek aileye doğru bir gidiş var. Eskiden büyük aile çevresi içinde insanlar başı sıkıştığında akrabalarından yardım alırdı. Ama şimdi, giderek yakın akraba ilişkileri de zayıflıyor, yeni tanımlar ve anlayışlar öne çıkıyor. Borç almak isterseniz, ilk müracaat etmeniz beklenen adres artık bankalar. Bir sigortacı arkadaşımız ilginç bir benzetme yaptı. “Artık, zor günlerde en yakın akrabanız sigortacınız” diyor.

Fonların çeşitlendirilmesi gündemde... Bu konuda neler yapılabilir?

BES'in gelişiminde piyasa koşullarına uygun yeni ve alternatif fonların müşteri- lere sunulması da çok önemli. Planlanan mevzuat değişiklikleri ile BES kapsamın- da kıymetli madenlere dayalı fonlar da çıkarılabilecek. Örneğin, 2011 yılı altın için çok iyi bir yıl oldu. Önceki yıllarda, altına dayalı emeklilik fonu mevzuat kısıtları nedeniyle halen kurulamadığı için, müşterilerimizin bu yöndeki beklenti ve taleplerini karşılayamadık. Özetle, sektör olarak BES katılımcılarına piyasadaki tüm yatırım seçeneklerini hızla sunabilmeyi arzu ediyoruz.

BES'in en büyük sorunu şu anda nedir?

Mevcut durumda vergi teşviki sadece ücretlileri ve yıllık gelir vergisi beyan eden mükellefleri kapsıyor. Üzerinde çalışılan Doğrudan Vergi Teşviki sistemi- nin uygun bulunarak başlatılması durumunda, vergi mükellefi olmayan herkesin, örneğin ev kadınları gibi, vergi teşvikinden yararlandırılması sisteme hamle kazandırır. Halen yaşanan stopaj sorunları ve davaları da sona erer. Doğrudan vergi teşviki ile BES katılımcı- larına iki havuzlu bir gelir sağlanmış olacak. Şu anda katılımcıların sadece yüzde 40'lık bölümü vergi avantajından yararlanabiliyor ve bu vergi avantajı da bir şekilde tasarruf yerine harcamaya gidiyor. Hâlbuki doğrudan vergi teşviki modeli ile devlet bu vergi avantajının BES hesabı içinde ayrı bir havuzda tutulmasını sağlayabilir ve katılımcıların bunları ne zaman hak edebileceklerine ilişkin kuralları tanımlayabilir. Böylece, burada oluşacak ek fonlar ile katılımcılara emeklilik döneminde daha yüksek bir birikim sunulması mümkün olur. Bu tür bir düzenleme sistemden çıkışlar için caydırıcı etkide yapacaktır.



“Şu anda BES'in en önemli sorunu, katılımcıların birkaç yıl sonra veya emeklilik süreleri dolmadan sistemden çıkmaları. Geride kalan 8 yılda sistemden çıkışlar beklentilerin üzerinde oldu. Ayrıca, eksik yapılan düzenlemeler sistemden çıkışları maalesef kolaylaştırıldı.”

Çıkışlar yine fazla mı?

Şu anda BES'in en önemli sorunu, katılımcı- ların birkaç yıl sonra veya emeklilik süreleri dolmadan sistemden çıkmaları. Geride kalan 8 yılda sistemden çıkışlar beklentilerin üzerinde oldu. Ayrıca, eksik yapılan düzenlemeler sistemden çıkışları maalesef kolaylaştırdı. Katılımcı olarak, uzun vadeli bir anlaşma yapıyorsun ama istediğin zaman çıkabiliyorsun. Sistemde kalmayı teşvik eden

ana etkenlerden biri olan fon getiri perfor- mansları da oldukça iyiydi ama yine de istenmeyen düzeyde çıkışlar oldu. Bu hem katılımcıların stopaj nedeniyle parasal kaybına hem de 10-20 yıl gibi uzun vadeli katkı payı akışına göre planlama ve yatırım yapan BES şirketlerinin aleyhine bir durum yaratıyor. Mevcut çıkış kolaylıkları ve çıkış oranları ile BES'i arzu edilen hızda büyüt- mek de giderek zor hale gelecek. Sistemin

çıkışları değil, sürelerinin sonuna kadar devam eden katılımcıları ödüllendirmesine yönelik bazı küçük ayarlara ihtiyacı var.

Çıkışlar şirketlerini mali tablolarını da olumsuz etkiliyor ve bu durum bir şekilde sistemdeki müşterilere de yansıtıyor.

Sisteme sürekli yeni şirketler giriyor. Pazar 16 şirkete yetecek mi?

Türkiye'nin mevcut prim üretim seviyeleri ve demografik özellikleri dikkate alındığında, sigorta sektörü büyük bir büyüme potansiyeli taşıyor. Yabancı şirketler de bunun farkında. Şu anda sektörde gerek sermaye oranları gerekse prim üretimi esas alındığında yabancı ortaklı şirketler sektörün yarından fazlasını oluşturuyor. Sektörde yeni hareketlenmeler olması da sürpriz olmaz. Bankasürans ve banka kanalı desteği olmayan sigorta şirketlerinin bu rekabet koşullarında, özellikle BES ve hayat sigortalarında, işleri oldukça güç. Belirli bir ölçeğe ulaşmak zorundasınız. BES'te, şu anda toplam fonların ve katılımcı sayısının yüzde 70'den fazlasını ilk dört şirket sağlıyor. Bu şirketlerin hepsinin arkasında da büyük banka acenteleri var ve dolayısıyla üretimin büyük bir bölümü de bankasürans kanalından gerçekleşiyor. Rekabet koşulları giderek sektörü tüm branşlarda disipline edici bir rol oynayacak. BES'te şu aşamada yeterli sayıda şirket var ancak, 2012'de iki yeni şirketin daha sektöre katılması ve bazılarının da satışı veya birleşmesi söz konusu olabilir.

Sadece BES'ten kar eden şirket var mı?

Emeklilik şirketlerinin kurulduğu 2001-2003 yıllarında, o günlerin parametreleri ile yapılan ilk ön fizibiliteler, Şirketlerin ortalama 6-8 yıl arasında başa baş noktasına gelebileceğine işaret ediyordu. Geride kalan 8 yılın sonunda, şirketlerin bu noktaya henüz uzak olduğunu görüyoruz. Bazı şirketler, yıllık bazda başa baş noktasına geldiler ama sisteme girdikleri tarihten bu yana toplam

yatırımlarını ve giderlerini karşılayarak kara geçen şirket henüz yok.

Büyüme ve karlılık bu yıl şirketleri tatmin edecek mi?

Büyüme mutlaka devam edecek ve ancak, karlılık tatmin edici olmaktan henüz uzak gözüküyor. Ayrıca, sektörün 2020 yılı için 100 milyar liranın üzerinde fon büyüklüğüne ulaşması için daha hızlı ve büyük hamlelere gerek var. Bunun da kaldıraçlarının neler olduğunu sektör olarak biliyoruz.

İşveren katkılı sözleşmelerde beklenen artış yok.

Bu da gündeme geldi mi?

İşveren katkılı sözleşme sayısı, 2011 yılı içinde yaklaşık 17 bin kişi artış ile 111 bin kişiye ulaştı. Toplam içinde payı henüz yüzde 4'e dahi ulaşmadı ve yavaş büyüyor. 2012 yılı Haziran ayında vakıf ve sandıklardan BES'e yapılabilecek devirlerle ilgili süre de bitiyor. Süre uzatımı için yasal düzenleme gerekli. Ayrıca, aktarımlarla ilgili vergi uygulamalarında aradan uzun yıllar geçmesine karşın tereddüt yaratan konular netleştirilemedi. Maliye Bakanlığı yetkilileri bu konuyla ilgilenenlerini ifade ettiler. Diğer taraftan, kurumsal katılımların daha fazla teşviki ile ilgili bazı düzenlemeler gerekiyor. Mesleki emeklilik olarak da adlandırılan ikinci basamak emekliliği teşvik eden yapıların kurulmasının da Sosyal Güvenlik Sistemi bütünlüğü içinde tartışılmasında yarar görüyoruz.

Vakıf paralarının aktarımlarıyla ilgili bir düzenleme yapıldı ama çok da ilgi görmedi gibi görünüyor. Yanılıyor muyum?

Beklenenin çok altında ve bir kaç aktarım ile sınırlı kaldı. En büyük aktarım Noterler Birliği tarafından 2011 yılı son ayında başlatıldı. Yaklaşık 300 milyon liralık bir fon aktarımı gerçekleşti. Dört şirkete aktarım yapılan bu süreçte, AHE olarak yüzde 30 ile en yüksek aktarım alan şirket olduk.



Noterler Birliği Vakfı'nın gördüğünü diğer vakıflar göremiyor mu? Aktarımlar neden istenilen boyutlarda değil?

Aktarımlarla ilgili bazı vergisel tereddütler var ve bunlar netleştirilemedi. BES yasasında bu tür aktarımların her türlü vergiden muaf olacağı yer alıyor fakat vergi ile ilgili düzenlemelerin ilgili vergi kanunlarında yapılması gerektiğine işaret edilince, vakıf ve sandıklar da harekete geçemediler. Yurtdışı fonları olan ve bunları Türkiye'ye getirmeyi planlayan uluslararası şirketler var. Ama bu paralar geldiğinde şirket bilançolarına girecek mi? Vergiye tabi olacak mı? Bunlar kişilerin hesaplarına aktarılırken, kişilerin gelir vergi matrahlarına mı eklenecek? Bu tür sorular ve alınan bazı cevaplar aktarımları tereddütlü hale getirdi. Hazine bu aktarımları destekliyor ancak, bu konulardaki tereddütler giderilemeyince istekli olan vakıf ve sandıklar da beklemeyi tercih ediyor.

Neden bu kadar istekliler?

Aktüeryal olarak zor ve riskleri olan bir işi yönetiyorlar. Ayrıca, bugünün piyasa koşullarında çok yüksek miktara ulaşan fonları etkin şekilde yönetmek hiç de kolay değil ve giderek profesyonel desteğe ihtiyaç artıyor.



2012 ile birlikte daha fazla kuruluşun özel sektör tahvili ihraç etmesi ile birlikte fon türlerinde ağırlığın biraz daha artması bekleniyor.

Emeklilik fonlarında özel sektör tahvili yatırımı

2011 yılında esnek fonlardan sonra en yüksek oranla kamu iç borçlanma daha sonrasında ise likit fonlarda ağırlığın hızla arttığı gözlemlenebilir. **Alp Keler / Ak Portföy Genel Müdür**

Özellikle 2010 yılı ile birlikte hızla artan özel sektör tahvili ihraçları 2011 ile birlikte emeklilik fonlarının da ilgi gösterdiği yatırım aracı haline gelmiştir. Riskleri ile orantılı olarak daha yüksek getiri potansiyeli sunmaları, değişik kupon ve vade yapılarına sahip olabilmeleri nedeni ile özellikle uzun vadeli yatırım stratejisi izleyen emeklilik fonları için cazip bir enstrüman konumunda olan özel sektör tahvilleri 2011 yılında ortalama olarak ağırlıkla esnek ve kamu iç borçlanma türündeki emeklilik fonlarının portföylerine dahil edilmiştir.

Aşağıdaki tabloda 2005-2011 arası özel sektör ve banka ihraçlarının büyüklükleri izlenebilir. Tablodan da görüldüğü gibi banka bonusu/tahvili ihraçları toplam özel sektör tahvili ihracı içerisinde çok yüksek bir yüzdeye sahip.

Özel sektör ve banka ihraçlarının büyüklükleri (2005-2011)

	Özel sektör ihraç büyüklüğü	Banka ihraç büyüklüğü	İhraç sayısı banka	İhraç sayısı özel sektör
2005	13			1
2006	120			2
2007	290			5
2008	270			4
2009	355,8			8
2010	1045	1200	1	18
2011	755	17900	37	11

Emeklilik fonlarının tür bazında taşıdıkları özel sektör tahvili büyüklükleri aşağıdaki tabloda özetlenmiştir. 2010 yılında ortalama 20 milyon TL civarında pozisyon taşınırken, 2011 yılında yaklaşık 400 milyon TL büyüklük taşınmıştır. Aşağıdaki tabloda fon türlerine göre 2011 ve 2010 yıllarındaki ortalama özel sektör tahvili oranı izlenebilir.

2010 yılında neredeyse sıfır olan ağırlık 2011 yılında hızla arttı. Özellikle esnek fonlar yapıları ile bu tip tahvillere daha çok ilgi göstererek portföylerine dahil ettiler. Özel sektör tahvilleri portföyde göreceli olarak daha yüksek getiri olanağı sunarken aynı zamanda portföy yöneticisine portföyü çeşitlendirme

imkanı sağlar. Dolayısıyla, esnek fonlar gibi portföy çeşitlendirmesinin göreceli olarak yüksek olduğu fonlarda bu tip enstrümanlar daha çok ilgi çekebiliyor.

2011 yılında esnek fonlardan sonra en yüksek oranla kamu iç borçlanma, daha sonrasında ise likit fonlarda ağırlığın hızla arttığı gözlemlenebilir. Likit ve kamu iç borçlanma araçlarına yatırım yapan fonlar da benzer tahvillere oranla daha yüksek getiri olasılığı bulunan bu tahvillere ilgi göstermekte. Bu tür fonlardaki ana strateji olan faiz getirisi elde etmek için özel sektör tahvilleri çok cazip olabilmekte. Portföy yöneticileri getiri potansiyelinden faydalanmak adına en uygun özel sektör tahvillerini fonlarına dahil etmekte.

Uluslararası borçlanma araçlarına yatırım yapan fonlar, portföylerinin içerisine (göreceli olarak kamu iç borçlanma araçları fonlarına göre daha az olarak) yine özel sektör tahvillerini katarak hem portföy çeşitlendirme imkanına kavuşmakta hem de faiz getirisinden faydalanabilmekte. 2012 ile birlikte daha fazla kuruluşun özel sektör tahvili ihraç etmesi ile birlikte fon türlerinde ağırlığın biraz daha artması bekleniyor. Ancak, özel sektör tahvillerinin devlet iç borçlanma senetlerine nazaran daha riskli yatırım araçları olması, ihraçların hacimlerinin küçük olması gibi nedenlerle bu tür tahvillerin fonlar içerisindeki ağırlıklarının belirli bir seviyeyi aşması beklenmemeli. Ancak, özel olarak bu tip araçlara yatırım yapan fonların kurulması gündeme gelebilir.

Emeklilik fonlarının tür bazında taşıdıkları özel sektör tahvili büyüklükleri

Fon Türü	2011 (Ort.)	2011 (Ort.%)	2010 (Ort.)	2010 (Ort. %)
Dengeli (Esnek & Karma)	171,566,896	4,21	4,592,375	0,14
Hisse	0	0,00	0	0,00
Kamu Dış Borçlanma	1,140,229	0,17	0	0,00
Kamu İç Borçlanma (TL)	208,527,843	2,89	13,948,635	0,22
Kamu İç Borçlanma (YP)	0	0,00	0	0,00
Likit	14,452,877	1,05	826,018	0,07
Uluslararası Borçlanma	802,868	1,41	0	0,00
Uluslararası Karma & Esnek	150,686	0,36	11,745	0,07
Toplam Emeklilik Fonları	396,641,398		19,378,773	

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.

Denizden kazandığını DenizTemiz'le paylaşacak

Anadolu Sigorta, her türlü deniz aracının sigorta edilmesinden elde edeceği gelirden Türkiye denizlerinin temizlenmesi için çalışmalar yürüten TURMEPA'ya pay ayıracak.



Sosyal sorumluluk projeleri şirketler için olmazsa olmazlardan biri haline geldi. Artık herkes bu ülke üzerinden kazandığının belirli bir kısmını yine bu ülke için harcıyor. Bunun adına da sosyal sorumluluk deniyor. Sigorta şirketleri de son dönemlerde bu tür projelere ağırlık vermeye başladı. 'Bir Usta Bin Usta' projesiyle kaybolan mesleklerinin yeniden canlanmasına aracılık eden Anadolu Sigorta, bu kez de denizden kazandığını denizlerin temizliği için harcamaya karar verdi. DenizTemiz Derneği (TURMEPA) ile işbirliği yapan Anadolu Sigorta, deniz araçlarının sigortalanmasıyla elde ettiği primlerin bir kısmını denizlerin temizlenmesi için harcayacak. Peki bu proje nasıl doğdu? "1990 yılında İş Bankası kredi kartları müdürüyken çevreyle ilgili bir kredi kartı çıkarmak istedim. Kartın tasarımını bile hazırlatmıştım. Üzerinde caretta caretta kaplumbağalarının resmi olacaktı. O dönemde haftada 20 bin kredi kartı satılıyor-

du. O karttan yılda 10 bin tane satarız diye düşünüyordum. Kazanılan paranın bir kısmını da çevre örgütlerine aktaracaktık. Ama o günün şartlarında böyle bir kart çıkaramadık. Daha sonra İş Bankası, Tema ile ortaklaşa Tema Kart'ı çıkardı..." Bu sözler Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su'ya ait. Su, bu hayalini yıllar sonra Anadolu Sigorta Müdürü olarak gerçekleştirdi. Çevreye duyarlılığını kalıcı bir projeye göstermiş oldu. Anadolu Sigorta, denizlerin kirlenmesini önlemek ve kirlilikle mücadeleye katkıda bulunmak amacıyla DenizTemiz Derneği ile çalışma başlattı. İmzalanan protokole göre, her türlü deniz aracının sigorta edilmesinden elde edilecek gelirden Türkiye'de denizlerin temizlenmesi için çalışmalar yürüten TURMEPA da pay alacak. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su, Anadolu Sigorta'nın Türkiye'nin ilk yerli sermayeli sigorta şirketi olarak, kurulduğu

günden bu yana bu ülkeden destek aldığını ve kazandığını da yine Türkiye'ye yatırdığını vurguluyor. TURMEPA ile gerçekleştirilen işbirliğini de bu çerçevede gördüklerini anlatan Mustafa Su, "Türkiye'nin sigortası olan Anadolu Sigorta, ülkemizdeki bütün değerlerin de koruyucusu ve destekleyicisi" diyor.

Dünya ticaretinin yüzde 90'ı denizlerde Dünya üzerindeki ticaretin yüzde 90'ının denizler üzerinde gerçekleştiğini hatırlatan Mustafa Su, Türkiye karasularında ise yaklaşık 15 bin deniz aracının bulunduğuna dikkat çekiyor. Su, "Dünyada denizler üzerindeki ticaretin tutarı 400 milyar dolar civarında. Binlerce deniz aracıyla milyarlarca dolarlık yükün dünyanın dört bir yanına taşındığı bir ortamda, sadece ürünlerin değil denizlerin de bu ticaretten pay alması gerektiğini düşünüyoruz. Bu amaçla Türkiye'de denizlerin kirlenmesini önlemek ve mevcut kirlilikle mücadele için çalışmalar yürüten TURMEPA ile işbirliği yapmaya karar verdik" diyor.

Temiz deniz için sektöre çağrı

Türkiye'nin en köklü sigorta kuruluşu olarak sektörde pek çok ilke imza attıklarını hatırlatan Mustafa Su, TURMEPA ile yaptıkları işbirliğinin de bu kapsamda değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyor. Su, bu işbirliğinin sektör tarafından da benimsenmesi ve yaygınlaşması durumunda, Türkiye denizlerinde yürütülen temizlik çalışmalarının çok daha aktif hale geleceğini vurguluyor.

Anadolu Sigorta denizlerde de lider

Mustafa Su, Anadolu Sigorta'nın denizcilik sektöründeki konumuyla ilgili ise şu bilgileri veriyor: "Şirketimiz, geçen yıl su araçları

branşında toplam sektör üretiminin yüzde 40'a yakını tek başına gerçekleştirdi. Bu branştaki güçlü pozisyonumuz, yıllar boyunca bu branşa verdiğimiz önemin bir sonucu. Bu süreç, uzman bir ekip ve ciddi bir kültürle işlenerek bugünlere ulaştı. Başta Genel Müdür Yardımcımız ve Müdürümüz olmak üzere, nakliyat ve su araçları sigortalı branşlarında bu işin eğitimini almış gerçek denizcilerin görev aldığı sektördeki tek büyük şirketiz. Zira denizciliğin ayrı bir dili vardır. Anadolu Sigorta olarak bu dili anlıyor ve denizci dostlarımızla aynı dilden konuşuyoruz. Bu sayede 2007 yılından bu yana su araçları branşındaki üretimimiz kesintisiz bir şekilde artıyor. Buradan tüm denizcilik sektörüne sigortalı olmanın önemini de bir kez daha hatırlatmak istiyorum. Deniz taşıtları, yük gemileri ve tankerler sigortalanırken, son derece büyük değerler teminat altına alınıyor. Öte yandan, sadece geminin fiziki bütünlüğü değil, sözcğeli üçüncü kişilere karşı sorumluluk veya üçüncü kişiler tarafından yapılan harcamalar da yaptığımız sigortaların kapsamına giriyor. Bu nedenle aslında bir hasar durumunda çok ciddi büyüklüklere ulaşabilecek kayıplardan bahsediyoruz. Deniz Ticaret Odası istatistiklerine göre, ülkemiz karasularında yol alan yaklaşık 10 bin tekne, 2 bin balıkçı gemisi, bin römorkör ve vinç benzeri deniz taşıtı ile 2 bin kargo gemisi var. Bu rakamların ekonomimizdeki gelişmeye paralel ileriki yıllarda daha da artacağını ve başta sigortacılık olmak üzere ülkemizdeki ilgili pek çok sektörün bu artıştan olumlu etkileneceğini düşünüyoruz.”

TURMEPA Genel Müdürü Akış Özkural ise karadan ve su taşıtlarından kaynaklanan kirlilik nedeniyle denizlerimizi hızla kaybettiğimize dikkat çekiyor. Aldığımız her nefeste denizin payı olduğunu, yaşamak için ihtiyaç duyduğumuz oksijenin yüzde 75'ini denizin sağladığını hatırlatan Özkural, “Sanayi ve turistik tesisler ile belediyelerin yaklaşık yüzde 80'i atıklarını yeterli seviyede biyolojik olarak

arıtıyor. Su kaynaklarımızı, arıtılmadan doğaya bıraktığımız atıklarla yine bizler kirletiyoruz” diyor.

Denizlerimizin kritik eşikte olduğunu altını çizen Özkural, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre, Karadeniz'de 50 yıl önce 52 olan balık çeşidinden 26'sının nesli tükendi. Geriye kalanların büyük bir kısmı da avlanılabilecek

miktarın çok altında. Marmara Denizi'nde 70'li yıllarda görülen ve ekonomik değeri olan 124 balık türü de yok oldu. Bu noktada Anadolu Sigorta'nın gösterdiği bu duyarlılığı çok önemsiyoruz. Bu işbirliği modelinin diğer finans ve sigorta şirketlerine de örnek olması gerektiğini düşünüyoruz. 'Mavi vatanımız' sahipsiz kalmamalı. Tüm su kaynaklarımıza önemle ve kıskançlıkla sahip çıkmamız lazım.”

Yılın ödülü “Bir Usta Bin Usta”ya



Anadolu Sigorta'nın kurumsal sosyal sorumluluk projesi “Bir Usta Bin Usta”, Reklamcılar Derneği tarafından verilen ve ajans, reklamveren, medya ile bürokrasi kanadının önde gelen isimlerinin katıldığı “İZ İletişimin Zirvesindekiler Ödülleri”nde Yılın Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi kategorisinde ödüle layık bulundu. 20 Aralık'ta İstanbul Sabancı Müzesi bünyesindeki Seed'de düzenlenen özel gecede Anadolu Sigorta'nın ödülü, Reklamcılık Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Akın tarafından Anadolu Sigorta Halkla İlişkiler Müdürü Berna Semiz Ergütan'a takdim edildi. 2010'da 85'inci kuruluş yılını geniş kapsamlı bir projeye taçlandırmak isteyen Anadolu Sigorta'nın geliştirdiği “Bir Usta Bin Usta” projesi; kamuoyunun ilgisini kaybolmaya yüz tutan mesleklerle ve yerel değerlere çekmeyi, bu mesleklerin canlanmasını sağlamayı ve meslek ustalarının deneyimlerini geleceğe taşımayı amaçlıyor.

Proje, Kültür Bakanlığı Araştırma ve Eğitim Müdürlüğü'nün teknik danışmanlığında yürütülüyor. Proje süresince Kültür Bakanlığı, çeşitli bölgelerdeki kaybolma riski olan meslekleri öneriyor, ilgili STK'ları (sivil toplum kuruluşları) belirleyip il kültür müdürlüklerine yönlendiriyor. Proje kapsamında her yıl Kültür Bakanlığı'nın önerdiği 5 il ve meslek seçiliyor, her meslek için 15 ile 20 arasında kursiyer eğitiliyor. “Bir Usta Bin Usta” projesiyle 10 yıl boyunca 50 mesleğin ve toplam 1.000 usta adayının desteklenmesi hedefleniyor. Hatırlanacağı gibi, 2010 yılı için Karagöz Tasvir/Bursa, Lületaşı İşlemciliği/Eskişehir, Edirnekârı/Edirne, Kutnu Dokumacılığı/Gaziantep, Kazaziye/Trabzon; 2011 yılı için de Kargı Bezi Dokumacılığı/Çorum, İpek Dokumacılığı/Hatay, Taş İşlemciliği/Mardin, Boynuz Tarak/Sivas, Savatlı Gümüş İşlemciliği/Van meslek ve illeri seçilmişti.



Bu poliklinikte tüm doktorlar sigortalı

Sigortacıların ilk adresi Karaköy’de hizmet veren Alman Galata Polikliniği’nin en büyük müşterileri banka ve sigorta çalışanları. Hal böyle olunca poliklinik de A’dan Z’ye sigortalı. Hem polikliniği hem de çalışanlarını sigorta yaptıran kuruluş, sigorta için yıllık 20 bin lira bütçe ayırıyor.

Universal Hospital Group bünyesindeki alan Alman Galata Polikliniği yaklaşık 14 yıldır Galata’da hizmet veriyor. Laboratuvar hizmetlerinden polikliniklere, acil yardımdan özel testler ve checkup’a kadar hemen her alanda sağlık hizmeti sunuluyor. Ayrıca gemi adamı ve işe giriş gibi gerekli sağlık raporu hizmeti de veriliyor. Alman Galata

Polikliniği’nde yılda ortalama 10 bin hasta tedavi ediliyor, 2 bin laboratuvar testi yapılıyor ve 8 bin sağlık raporu yazılıyor. Otuz beş sağlık personelinin çalıştığı hastanenin hemen hemen tüm sigorta şirketleri ile anlaşması bulunuyor. Hastanenin en büyük hasta profilinin banka ve özel şirket çalışanlarından oluştuğunu söyleyen Alman Galata

Polikliniği Müdürü Dr. Nedim Erdem, çevrede sigorta şirketleri olduğu için çok sayıda sigorta sektörü çalışanına da hizmet verdiklerini söylüyor. “Alanında eğitilmiş sağlık personelimiz ile işlemlerin son derece hızlı bir şekilde başlatılır ve tüm işlemler süresince sağlık danışmanlığı hizmetimiz kesintisiz olarak devam eder” diyor Erdem.

Anlaşılmalı Kurumlar

Acıbadem Sağlık ve Yaşam Sigorta
Ak Sigorta
Allianz Sigorta
American Life Hayat Sigorta
Anadolu Anonim Türk Sigorta
Axa Sigorta
Demir Hayat Sigorta
Eergo İsviçre Sigorta
Groupama Sigorta
Güneş Sigorta
Halk Sigorta
Inter Partner Asistance
Liberty Sigorta
Mapre Genel Yaşam Sigorta
Mapre Genel Sigorta
PROMED
Yapı Kredi Sigorta

Doktorlar da, hastalar da korumada

Groupama'dan sınırsız teminatlar içeren endüstriyel yangın paket poliçesi bulunan Alman Galata Polikliniği bu poliçe ile yangın, deprem, sel ve su baskını, cam kırılması ve terör teminatlarının yanı sıra ek teminatlar da alıyor. Dahili su, fırtına, kara taşıtları çarpması, hava taşıtları çarpması, duman, yer kaymasının yanı sıra yangın mali mesuliyet elektronik cihaz ve araç sigortaları gibi ek teminatları da kapsıyor. Bugüne kadar henüz yalnızca cam kırığı teminatını kullandıklarını söyleyen Erdem, Universal Groups olarak yaptırdıkları sigorta için yıllık 20 bin liralık bütçe ayırdıklarını ve 1.35 milyon liralık teminat aldıklarını söylüyor. Son 2 yıldır Alman Galata

Polikliniği, Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigorta poliçesi alıyor. "Bu sayede doktorlar, dış doktorları ve tıpta uzmanlık mevzuatına göre uzman olanların mesleki faaliyeti nedeniyle verdiği zararlara bağlı olarak sözleşme süresi içinde kendisine yapılan tazminat taleplerine ve bu taleple bağlantılı yargılama giderleri ile hükmolunacak faize karşı teminatımız bulunuyor" diyor Erdem, olay başına en fazla 400 bin liralık, yıllık limit olarak ise 1.8 milyon liralık teminata sahip olduklarını söylüyor.

Sigorta yaptırmalarının temel amacının başınıza gelecek beklenmedik olaylara karşı güvencede hissetmek olduğunu vurgulayan Dr. Erdem, "Yaşadığımız hasarlarda da en güzel tarafı sigorta teminatlarından faydalanarak hasarda yaşadığımız maddi beklentilerin ödenerek herhangi bir bedel tarafımızdan ödenmeden sigorta şirketinin ödeme yapmasıdır. Bu rakamlar genelde ödediğimiz primlerden çok daha yüksek olduğu durumlar da yaşamaktayız" diyor.

Her türlü kazaya karşı hem hastaneyi, hem de çalışanlarını poliçe güvencesine aldıklarını söyleyen Erdem, sigorta sayesinde hem doktorların ve çalışanların hem de hastaların kendilerini güvende hissettiklerini söylüyor.



Dr. Nedim Erdem Alman Galata Polikliniği Müdürü

"Yüzyıllardan beri İstanbul'unuzun denize açılan kapısı, kıtalarla olan bağlantısının köşe başı şeklinde çok renkli ve değişken bir hayatın yaşandığı, ticaretin oluştuğu Karaköy'de yaklaşık 14 yıldır fiziki şartlarının kısıtlı olmasına rağmen etkin ve kaliteli sağlık hizmeti verebilmenin çabası içerisinde olan polikliniğimiz; içinde yaşadığımız günlerde süratli bir şekilde kabuk değiştiren adeta restoranlar, oteller, kafeler bölgesi olmaya çalışan bölgemizin değişen yapısının içerisinde artan branş ve yenilenen teknolojisi ile kendimize güçlü bir yer edinmek böylece sağlık sorunlarında bizi tercih edenlerin sayısını artırarak hizmet vermenin onurunu yaşamak istiyoruz."

Rakamlarla Alman Galata Polikliniği

Çalışan sayısı	35
Laboratuvar testi yaptıran hasta sayısı:	2.000
Yılda hasta sayısının ortalama	10. 000
Raporlandırma:	8.000
Hizmetler:	Tıbbi tanı, tedavi ve laboratuvar hizmetleri

İSAD'ın sektörde yarım asır kutlaması

İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği 50'inci yılını bir balo ile kutladı. Sektörün farklı bileşenlerinin üst düzey yöneticilerinin bulunduğu kutlamada dernek yönetim kurulu üyelerine başarı plaketi verildi.



Sigorta sektörünün üst düzey yöneticilerine de derneğe katkılarından dolayı birer teşekkür plaketi verildi.

Yarım asırı geride bırakan İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği, 50'inci kuruluş yılını sektörün tüm kesimlerinden yönetici ve çalışanlarının katıldığı bir balo ile kutladı. Uğurlu Oto Cam'ın sponsorluğunda İstanbul Sheraton Maslak'ta gerçekleştirilen baloya yüzlerce davetli katıldı.

Yirmi iki sigorta şirketinin genel müdürü ve üst düzey yöneticilerinin yanı sıra Sigorta Acenteleri İcra Komitesi üyeleri, Sigorta Eksperleri İcra Komitesi üyeleri, Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu Yönetim Kurulu üyeleri, Eksperler Derneği, Eksperler Vakfı, İstanbul Ticaret Odası Yöneticileri, diğer illerin ticaret ve sanayi odaları temsilcileri, tüm Türkiye'den 28 Acente Derneği Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyeleri,

İSAD üyeleri, acenteler ve basın mensupları da geceye katılan isimler arasındaydı. İSAD için hazırlanan tanıtım filminin izlenmesi ile başlayan gecede Başkan Turusan Bağcı bir açılış konuşması yaptı. Konuşmasında mevcut yönetimin 1.5 yıllık faaliyetleri hakkında bilgi veren Bağcı, 50. yıl şerefine 2012 yılında 50 etkinlik yapmayı planladıklarını vurguladı. Bugüne kadar yapılan faaliyetlerin tümünün sigorta sektörü ve sigorta acenteleri için çok önemli çalışmalar olduğunu ve sektör temsilcilerinin İSAD'a verdikleri destekle başardıklarını aktaran Bağcı, sponsorları ve tüm destekçilerine teşekkür etti. Bağcı'nın konuşmasının ardından İSAD Yönetim Kurulu üyelerine, başarılı çalışmalarından dolayı teşekkür plaketi takdim edildi.

Plaket verilen isimler arasında İSAD'ın kuruluşunda yer alan Davit Kohen ve Adnan Döler, derneğin 46 yıl başkanlığını yapan ve halen Onursal Başkan olan Raif Can Ataker de yer aldı.

Gecede ayrıca İSAD'ın tüm faaliyet ve etkinliklerinin gerçekleştirmesinde destek olan sektör temsilcilerinden başta gecenin ana sponsoru Uğurlu Oto Cam olmak üzere, Ak Sigorta, Anadolu Sigorta, Axa Sigorta, Eskar Oto, Generali Sigorta, HDI Sigorta, Polisoft Yazılım, Ray Sigorta, Sompoto Japan Sigorta, Türk Nippon Sigorta birer teşekkür plaketi verildi.

Grup Art İstanbul'un canlı performansı ile devam eden gecede tüm konuklar keyifli bir gece geçirerek 2011'in de yorgunluğunu atma fırsatı buldular.



Kutlamada İSAD yönetimine de katkılarından dolayı birer teşekkür plaketi verildi.



İSAD'ın kuruluşunda yer alan Davit Kohen'e katkılarından dolayı teşekkür plaketi verildi.



İSAD 50. yılı balosunda tüm sigorta sektörünü bir araya getirdi.



İSAD 50. yıl pastasını Başkan Turusan Bağcı ve yönetim kurulu üyeleri birlikte kesti.



Sigorta Sektörüne ve Acentelere yarım asır boyunca destek veren proje üreten bir sivil toplum kuruluşu İSAD 50. yılına yakışır bir Balo ile bunu Sigorta Sektörünü ile birlikte kutladı.

ING'nin maratoncu CEO'su

ING Emeklilik CEO'su Jetse Frederik de Vries, iş yaşamında çok yönlü ve hiyerarşik olmayan bir yönetim tarzı benimsiyor. Sosyal yaşamında da çok yönlü bir profil çizen De Vries, hafta sonları fırsat buldukça Sarıyer-Kabataş arasında ufak bir maraton yapıyor...

Belki de sigorta camiasında hukuk geçmişine sahip tek tepe yönetici ING Emeklilik CEO'su Jetse Frederik de Vries. Ona göre hukuk geçmişi, bilgileri doğru okumayı sağlıyor, muhakeme yeteneğini güçlendiriyor. Aslında hukukla yetinmeyen De Vries, işletme mastırı da yapmış. Şimdilerde ise eşi Margarita ile birlikte Oxford'da uzaktan felsefe öğrenimine devam ediyor. "Biraz felsefe öğrenmek işime yarayabilir. Bu bilim dalı hiç düşünmediğiniz yönlerinizi görmenizi sağlıyor" diyor.

De Vries kendisini iş kurucu ve bütünlüğü sağlayıcı bir yönetici olarak tanımlıyor: "Ben kurucu ve bütünleştiriciyim. O yüzden şirket kurmayı seviyorum. Bir ekip kurup, onu yönlendirerek, birlikte bütünlüğü sağlamayı seviyorum. Bu yüzden de büyük ve bürokratik gruplar yerine daha mütevazı şirketlerde çalışmayı tercih ediyorum." Kariyerine 1986 yılında Hollanda'nın en büyük sigorta şirketlerinden Nationale-Nederlanden'de yönetici adayı olarak başlayan De Vries, ardından Romanya, Rusya, İspanya ve Kanada'da kurucu görevler üstlendi. ING Emeklilik'in mütevazı yönetici-



si, uluslararası alanda çalışmanın gerekliliklerinden biri olarak 'diversity' yani işyerinde çeşitliliğe, bir de hiyerarşik olmayan bir yönetim tarzına inanıyor. Türkiye iş dünyasının Kanada gibi ülkelere göre daha hiyerarşik olduğunu düşünen De Vries, çoğu yerli şirkette pek rastlanmayacak şekilde çalışanlar arasında "hanım" ve "bey" hitap biçimini ortadan kaldırmaya uğraşıyor. "Bana işyerinde Jetse diye hitap edilmesini istiyorum" diyor De Vries, iki haftada bir işyerinde çalışanlara e-posta göndererek "Kimler hanım ve bey diye hitap edilmesinden yana değil" diye soruyor. "Jetse" bir yandan hiyerarşiyi en

aza indirmeye çalışırken, bir yandan da işyerinde çeşitliliği destekliyor. "Örneğin, ING'de eşcinsellerin çalışmasını teşvik ediyoruz" diyor yönetici, çeşitliliğin şirkete güç katacağına inanıyor. Peki bu yönetim yaklaşımı işe yarıyor mu? Yanıt kesinlikle "evet". "ING'nin faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde çalışanların işlerine bağlılığını ölçüyoruz. Ben buraya geldiğimde Türkiye'yi yüzde 54'le derecelendirmişlerdi. Çok değil bir yıl sonra bu oran yüzde 69 oldu. Bu yıl ise yüzde 81'e çıktı. Bu da bizi tüm ING yapılanması içinde kendini işine en fazla adayan birim yaptı" diyor De Vries ve şöyle ekliyor: "Çalışanlar şirketten

memnunsu biraz da benden memnunnardır diye düşünüyorum."

Piyanist, maratoncu, koleksiyoncu...

De Vries, işte olduğu kadar sosyal yaşamında da çok yönlü bir profil çiziyor. Bizi evinde ağırlayan Hollandalı yönetici dondurucu soğukta sabah 27 km koştuğunu anlatıyor. İstanbul'daki Avrasya Maratonu'na iki defa katılan De Vries'in, ABD'deki Boston maratonundan da madalyası var. Şirket içinde koşuyu yaygınlaştırmaya çalışan De Vries, çalışanlardan ve yakınlarından oluşan bir koşu kulübü kurdu. Maratoncu yönetici aynı



De Vries çifti, kızları Masha ve Pauline ile birlikte...



De Vries sıkı bir harita koleksiyoneri



Jetse ve Margarita çifti müzik yaparken...



Kırmızı et yemeyen De Vries, Ankara Gaziosmanpaşa'daki favori balık restoranı Trilye'de iş arkadaşlarıyla birlikte...



zamanda iyi bir kayakçı. Çoğu üst düzey yönetici gibi kışın tadını ailesiyle kayak yaparak çıkarıyor. De Vries, müzikle de hobinin biraz ötesinde ilgileniyor. Bach'ın parçalarını çalabilecek kadar usta bir piyanocu. "Müziği çok seviyorum. Sanırım

müzik anlaması en güç alanlardan biri. Çünkü sizi iyi hissettirebilir, mutlu edebilir ya da kederli yapabilir. Çok ilginç, iyi bir müzik dinlerken ya da piyano çalarken her şeyi unutabiliyorum" diyor. Eşi Margarita kimi zaman çello ile ona eşlik ediyor.

De Vries'in bir diğer hobisi de harita toplamak. Bunun biraz da Hollanda'nın yüzyıllara dayanan haritacılık geleneğinden kaynaklandığını söyleyen De Vries, "Ben Hollandalıyım. Biraz şovence olabilir ama eski haritalara özel bir ilgim var" diyor. İstanbul'da eski harita

bulmakta sıkıntı yaşayan De Vries'in bu konudaki en önemli kaynakları Hollanda'daki üç farklı harita çizeri. Flamanca, İngilizce, Fransızca, İspanyolca ve Almanca bilen "Jetse", İstanbul'un çok dilli olduğu kadar çok yönlü yabancı yöneticilerinden biri...



Öteki Tarih

Ayşe Hür
Profil Yayıncılık
326 sayfa

Araştırmacı yazar ve tarihçi Ayşe Hür tarafından kaleme alınan Öteki Tarih, Abdülmecid’le başlayıp İttihat ve Terakki’nin sonuna kadarki dönemin ‘öteki tarihi’ni kaleme alıyor. Yeni Osmanlılar aslında neyi kurtarmaya çalışıyordu, Abdülaziz nasıl öldü, Kıbrıs’ı nasıl kaybetti, Hamidiye Alayları’nın amacı neydi, 31 Mart Olayı’nı kim örgütledi, Abdülhamid nasıl halledildi, Babıali Baskını neyin miladıydı, Birinci Dünya Savaşı’na neden girdik, Sarıkamış Faciası’nda kaç evladımızı yitirdik, Ermenilerin tehcirine nasıl karar verildi, Cemal Paşa Arap milliyetçiliğini nasıl kışkırttı, Şerif Hüseyin’in İsyanı’nın arkasında kimler vardı gibi sorulara yanıt arayan Hür, sorulara bugüne dek okul kitaplarında öğretilenlerden farklı cevaplar veriyor. Radikal ve Agos gazetelerinde siyaset ve tarih ile ilgili köşe yazıları kaleme alan Ayşe Hür’ün yazıları 2007’den itibaren Taraf Gazetesi’nde yayımlanıyor.

PAUL AUSTER KIŞ GÜNLÜĞÜ



Kış Günlüğü

Paul Auster
Çeviri: Seçkin Selvi
Can Yayınları
200 sayfa

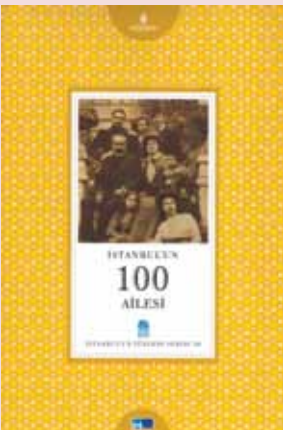
Her yazar, kitaplarına kendini de saklar. Ama gün gelir satır aralarında anlatmaktan vazgeçer kendisini yazmaya başlar. Artık yaş kemale ermiştir. Yaşadıkları, yaşayamadıkları, düşleri, gerçekleri... İşte Paul Auster’ın Kış Günlüğü adlı yeni kitabı da Türkiye’de de geniş bir okur kitlesine sahip olan yazarın kendi yaşam öyküsüne odaklanıyor. Altmış dört yaşındaki Auster, çocukluğuna dair hatıralarında kalan ilk anılardan başlayarak yaşamının çeşitli evrelerini, hem dışarıdan hem de içeriden bakarak cömertçe okurla paylaşıyor. Bir kış günü penceresinden gördüğü karlı manzara ile çocukluğuna dönen yazar, kitabı yazma sebebini şu sözlerle açıklıyor: “Ne de olsa zaman azalıyor. Belki de şimdilik hikâyelerini bir yana bırakıp hayatının anımsadığın ilk gününden bugüne kadar bu bedenin içinde yaşamının nasıl bir duygu olduğunu incelemeye çalışsan iyi olur.”



Satışta Güçlü Yönlere Odaklanmak

Brian Brim, Tony Rutigliano
Çeviri: Çağlar Kök
MediaCat Kitapları
208 sayfa

Tony Rutigliano ve Brian Brim’in bir Gallup araştırmasından yola çıkarak yazdıkları Satışta Güçlü Yönlere Odaklanmak, güçlü yönlerinize odaklanarak okurun satış yeteneğini tanımlaması için bir rehber olarak tasarlanmış. Rutigliano ve Brim, kendilerine rehber edindikleri iki temel gerçekten yola çıkarak kitabı kurguluyorlar: Herkes satış yapamaz ve satış yapmak için tek bir doğru yol yoktur. Satış biraz da yetenek işi ve bu yetenekleri güçlü yönle dönüştürmek ise sizin elinizde. Gallup’un yıllar süren araştırmalarından çıkan sonuçlar doğrultusunda yazarlar, satış performansını artırmak için ezberleri bozup okurun kendi yeteneklerine odaklanması gerektiğine işaret ediyorlar. Bu yüzden kitap, satış konusunda kendi yolunuzu çizmenize yardım edecek strateji ve ipuçlarının yanı sıra yeteneğinizi nasıl ortaya çıkaracağınızı da örneklerle anlatıyor.



İstanbul’un 100 ailesi

Sevgül Sönmez
İstanbul
B.Şehir Bld.
Yayımları
213 sayfa

Araştırmacı yazar Sevgül Sönmez, yaklaşık bir yılda çeşitli tarihi kaynaklardan elde ettiği bilgiler ışığında kaleme aldığı İstanbul’un 100 Ailesi adlı kitabında İstanbul’un tarihine mal olmuş 100 ailenin hikâyesi anlatıyor. Bugün kamuoyunda sıkça bilinen Sabancı, Kıracı, İpekçi, Mardinizadeler gibi ailelerinin yanı sıra hiç bilinmeyen Kamondolar, Karateodori, Lenas, Çorluluzadeler, Balyan Zografos, Pepagomenos ve Glavani gibi aileler de yer alıyor. İstanbul’a 1893’te göç eden ve daha

önce Selanik’te birkaç kuşak ipek işiyle uğraşan İpekçi Ailesi’nin sinemacılık geçmişi geniş bir biçimde ele alınıyor. 1923’te açılan Elhamra Sineması’nı işletmeye başlayan aile, bir yıl sonra Paten Sarayı adlı gösteri merkezini sinema salonuna dönüştürerek Melek (bugünkü Emek) Sineması’nı açtı. Kayseri’den Celali isyanları nedeniyle İstanbul’a göç eden Manas Ailesi ve Baylan Pastanesi’nin kurucusu Lenas Ailesi de kitapta yer alan ilginç öykülerinden.

Bank Asya Katılma Hesabı ile Her yönden kazançlı çıkın!

Birikiminizi Bank Asya Katılma Hesaplarında değerlendirin;
yüksek kâr paylaşım oranı ve çok özel avantajlardan yararlanın.



**Avantajlı
Kâr Paylaşım
Oranı**

**Hesap
işletim ücreti
yok!**

**İnternet
Şubesi'nden
ücretsiz
EFT ve
Havale**

**Bir yıllık
ücretsiz
Eşya
Sigortası**

• Katılma Hesabı Özel Avantaj Kampanyası kapsamında; Avantajlı Kâr Paylaşım Oranları, Yıllık Hesap İşletim Ücreti Muafiyeti, İnternet Şubesi'nden Ücretsiz EFT ve Havale (ayda maksimum 50 adet), Bir Yıllık Ücretsiz Eşya Sigortası (Bireysel müşteriler için evinizdeki eşyaları bir yıl boyunca yangın, hırsızlık, su baskını risklerine karşı 5.000 TL'ye kadar teminat altına alır.), talebiniz halinde Bank Asya Platinum Kredi Kartı (yıllık kart ücreti yok) hizmetleri sunulmaktadır. • Kampanya, bireysel ve tüzel müşterilerin Bank Asya Şubeleri ve Bank Asya İnternet Şubesi üzerinden açacakları 100.000 TL üzeri ve muadili yabancı para cinsinden açılacak bütün Katılma Hesapları için geçerlidir. • Avantajlı kâr oranları ile diğer avantajlar, hesap açık kaldığı ve belirtilen tutarın altına düşmediği müddetçe geçerli olacaktır. • Kampanya 13.02.2012 tarihinden itibaren açılan katılma hesapları için geçerlidir. • Bank Asya kampanya şartlarını değiştirme hakkını saklı tutar.



Bıçkın Genç Çiziği

0^{TL}

Anadolu Sigorta kaskosu ile her zaman kazanırsınız!

Kaskosu olanlara ücretsiz Mini Onarım Hizmeti.*

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

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

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

444 0 350
www.anadolusigorta.com.tr