

Yeni  
düzenleme  
BES'e ne  
getiriyor?

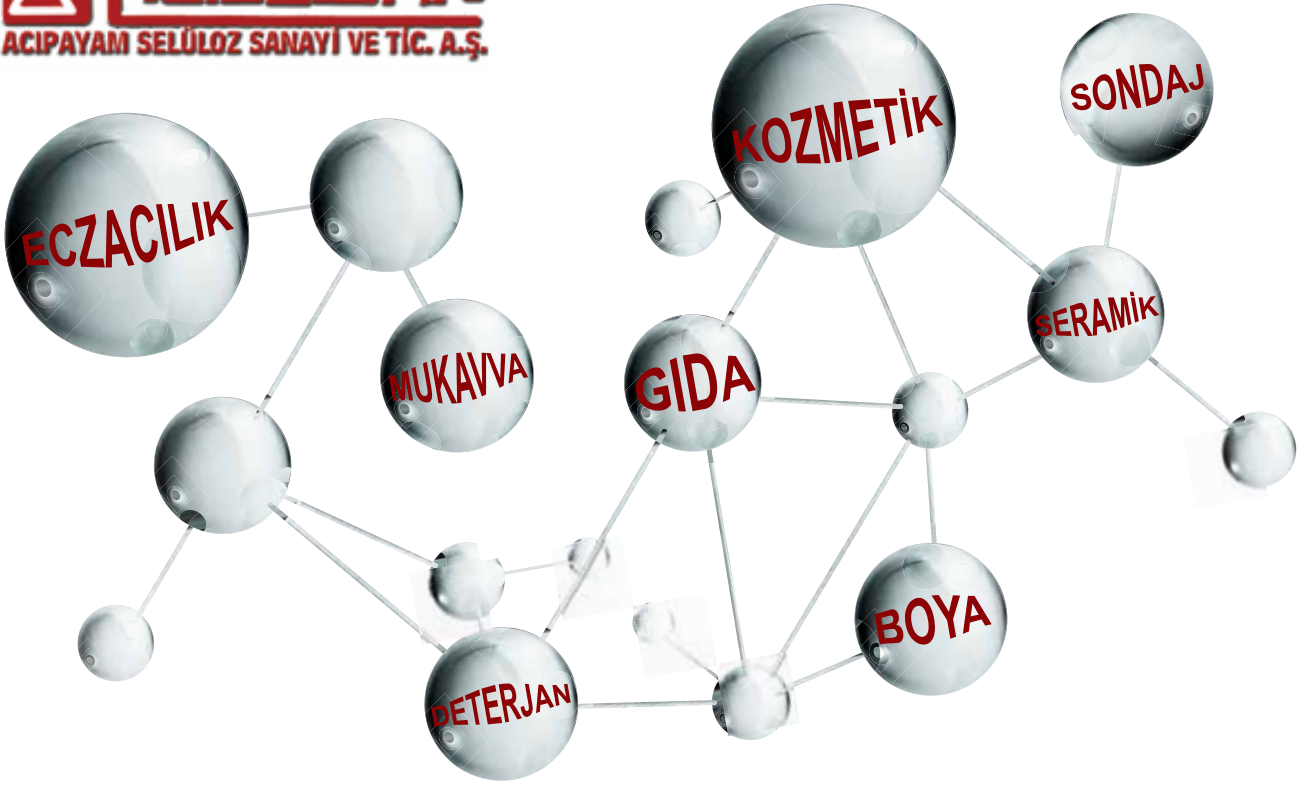
## Siz de BES'ten **VIP emekli** olabilirsiniz

- Özel planların avantajları
- Kesintisiz birikime 5 bin TL ile başlamak mümkün
- VIP planlarına nasıl katılırsınız?

Meral Eredenk: "Farklı  
ürünler çıkaracağız"

• Yöneticiler de yabancılaşıyor!  
• MetLife oldu, hedef büyüttü

• İslami sigorta yükseliyor  
• China Life yavaşladı



Aciselsan Denizli Acipayam'da bölge halkı tarafından kurulduğu 1973 yılından günümüze "Sürdürülebilir Gelişim" misyonu ile yüksek kalitede formüle edilmiş CMC (Karboksimetilselüloz) üretmektedir.

CMC, deterjan, boya, duvar kağıdı tutkalı, kağıt ve mukavva, tekstil, petrol sondaj akışkanları, seramik, gıda maddeleri, kozmetik ve eczacılık endüstrileri gibi geniş bir alanda stabilizör olarak kullanılmaktadır.

Aciselsan olarak en değerli varlığımız sektörde kurulan ilk firma olarak 40 yıla yakın süredir elde ettiğimiz birikim ve tecrübelerdir. Bu birikim ve tecrübe tedarikçilerimizin talepleri doğrultusunda projelendirilen Ar-Ge çalışmaları ile "Aciselsan Kalitesini" oluşturmuştur.

Verusaturk Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. Aciselsan'nın %76.8 hissesini Özelleştirme İdaresi Başkanlığından, %15.2 hissesini T. Vakıflar Bankası T.A.O. Memur ve Hizm. Emekli ve Sağlık Yardım Sandığı Vakfından satın alarak Aciselsan'ı yeniden yapılandırma sürecini başlatmıştır.



# Acıselsan Verusaturk ile yeniden doğdu







## EDİTÖR

### BES ile birikim yapmak

"Akıllı yaşayın, akıllı yaşlanın" sloganını ön plana çıkararak bir yıldır Akıllı Yaşam adıyla sigorta ve bireysel emeklilik dergisi hazırlıyoruz. Yıllardır zor şartlar altında çalışarak kazandıklarınızı kaybetmemeniz için sigortalarınızı yaptırın diyoruz. Evinizi, arabanızı, sağlığını, kısacası sigortalı olmaya değer gördüğünüz her şeyinizi teminat altına alın istiyoruz. Yani risklerinizi sigorta şirketlerine devredin. Siz küçük primler ödeyerek polise satın alırken, sigorta şirketiniz de küçük primleri bir havuzda toplayarak sizin risklerinizi satın alsın. İşte biz bunun adını "akıllı yaşam" olarak adlandırdık. Onun için de Akıllı Yaşam dergisi olarak sürekli "akıllı yaşayın" diyoruz. Akıllı yaşlanmak da akıllı yaşamın bir diğer ayağını oluşturuyor. Emeklilik günlerinizi garanti altına alın, güvenli bir şekilde geçirin istiyoruz. Yaşlanmanın beraberinde getirdiği diğer riskleri önlemek elbette bizim elimizde değil. Ama emekli olunca parasız kalmamak, emekli maaşıyla geçinmenin zorluğuyla her ay sonunu dört gözle beklemek yerine gençken ikinci bir emeklilik planı alabiliriz. Bunun yolu da bireysel emeklilik sisteminden geçiyor. İşte bunu da "akıllı yaşlılık" olarak adlandırdık. Onun için her sayımızda "akıllı yaşlanın" diyoruz.

Evet, bu sayımızın büyük bir bölümünü bireysel emeklilik (BES) sistemine ayırdık. Son günlerde BES'le ilgili yeni düzenlemeler gündemde. Söz konusu düzenlemeler yapılsa sistemin önemi ve katılımcıların sayısı daha da artacak. BES'ten iyi bir gelir elde etmenin yolu sisteme erken girmek ve her ay mümkün olduğunca daha yüksek katkı payı ödemekten geçiyor. Bunun yanı sıra vergi avantajlarından maksimum düzeyde yararlanmak ve kesintileri düşük tutmak da önemli. Kesintilerin üst sınırı Hazine tarafından belirlense de şirketler özel planlarda bunları minimum seviyede tutuyor. Örneğin ayda 1.000 TL katkı payı ödeyen bir katılımcı, normal koşullar altında bunun yüzde 7'sini şirkete yönetim gideri kesintisi olarak ödüyor. Bu da ayda 70 TL'den yılda 840, 10 yılda 8 bin 400, 20 yıl sistemde kalan biri içinse 16 bin 800 TL ekstra kesinti demek. Bu kesintilerden kurtularak emekli olduğunda sistemden 2-3 yıl ekstra emekli maaşı daha almak mümkün. Peki nasıl?

Aslında bu durum şirkete göre farklılık gösteriyor. Bazılarında girişte 5-10 bin TL gibi toplu para ödemek gerekiyor, bazılarında ise aylık 1.000 TL'lik katkı payını belirli bir süre ödeme sözü vermek yeterli. İşte bu konuya açıklık getirmek için bu sayımızda BES şirketlerinin özel planlarını derledik.

"BES nedir, bu sisteme nasıl girilir" diye düşünenler de dahil olmak üzere herkese faydalı olacağını düşünüyorum.

Haziran ayında görüşmek üzere...

**Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşlanın**

**Barış Bekar**

akilliyasam@finansgundem.com

## 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 Taşyakan**  
g.tasyakan@gmail.com

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

**Burak Taşçı**  
btasci@finansgundem.com

**Katkıda Bulunanlar**  
Eleftheria Pappa

**Kapak Fotoğrafı:** Yuri Arcurs /shutterstock.com

**Reklam Rezervasyonu**  
**Seda Uygun**  
suygun@finansgundem.com

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

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

## Haberler

20

42

### Sektör gibi yöneticiler de yabancılaşıyor!

Yabancı CEO dönemi, 2012'de Aviva ve Allianz ile devam ediyor.

### MetLife oldu, hedef büyüttü

Birleşmeyle ilk 5'e girecek olan MetLife her alanda etkin olmayı planlıyor...

## Söyleşi



### "Farklılaştırılmış ürünler çıkaracağız"

AvivaSA CEO'su Meral Erenden, 500 yeni eleman alarak istihdamı da artıracaklarını söylüyor...

### Bu sistemde mutlaka sigorta kullanacaksınız

Mustafa Alabora ile keyifli bir sohbet...

### 'Alıcı kâşifse, satıcı rehberdir'

Ali Savaşman, Sandler Training ile Türkiye'yi yeni bir satış tekniğiyle tanıştırıyor.

### "Kar eden bir grubuz, fırsatlara bakıyoruz"

Ebru Gürtan, ACE European Group Türkiye Genel Müdürü

34

44

54

58

## Dünya

### İslami sigorta Güneydoğu Asya'dan yükseliyor

### Abraaj'dan Afrika sigorta pazarına yatırım

### Moody's Asya'ya davet ediyor

### Lloyd's'tan 'olağan' zarar

### Swiss Re, Dubai'den Ortadoğu'ya uzanacak

22

## Yazarlar

16

40

### Üç şirketin satışında son aşama

Kayhan Öztürk ile Sigorta Kulisi

### BES'te beklentiler artıyor

Alp Keler / Ak Portföy GM

## Her ay

### 6 Vitrin

### 48 İngilizce yönetici özetleri

### 66 Gündemdeki kitaplar



NURTEN HANIM İÇİN  
ALTIN MEVDUAT

SEYFİ BEY İÇİN  
BİRİKİMLİ MEVDUAT

NURİ BEY İÇİN  
VADELİ MEVDUAT

ARZU HANIM İÇİN  
YATIRIM FONLARI

CENGİZ İÇİN  
İNTERNET MEVDUAT



# EKONOMİNİN KAHRAMANLARI

ÇOK ÇALIŞTILAR. HESAPLADILAR. "NEDEN OLMASIN!" DEDİLER. TASARRUF ETTİLER.  
GELECEKLERİNE HÜKMETTİLER. ONLAR EKONOMİNİN KAHRAMANLARI! HERKES KAHRAMAN OLABİLİR Mİ?  
NEDEN OLMASIN!

**EKONOMİNİN  
KAHRAMANLARI**

# Güneş Sigorta'dan 72 milyon TL teknik kâr



Güneş Sigorta, 2011 yılında teknik kârlılığını yüzde 292 artışla 72 milyon 170 bin TL'ye yükseltti. Prim üretimi de yüzde 11 artışla 819

milyon 947 bin TL'ye ulaşan şirketin net kârı ise yüzde 170 büyümeyle 22 milyon 226 bin TL oldu.

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, çizdikleri doğru rota ve uyguladıkları doğru stratejilerle sektördeki kârsızlık problemlerinden sıyrılarak 2011'i önemli bir yükselişle kapattıklarını vurguladı. Çetin, "Şirket olarak dünya ekonomisinde yaşanan dalgalanmalar ve sektörel zorlukları hızla aşarak pazardaki öncü konumumuzu her geçen gün güçlendirmeyi sürdürüyoruz. 2011, faaliyetlerimizi hedef branşlarımıza odaklayarak hanemize kâr yazdığımız, gerek sektör gerek şirketimiz açısından önemli bir performans gösterdiğimiz bir yıl oldu. Hiçbir

zaman kolayca kaçmadık. Kendi kurallarımızı uygulayıp, hedeflerimizi sektörde bizi farklılaştıran gerçekçi bir bakış açısıyla belirledik. Finansal gücün son derece önemli olduğu sektörümüzde, elde ettiğimiz bu başarıyla tüm paydaşlarımıza ve hissedarlarımıza karşı sorumluluklarımızı yerine getirebilmenin mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz" dedi.

Serhat Süreyya Çetin, Güneş Sigorta'nın 2012 yılı hedefini de dengeli ve sürdürülebilir bir şekilde sektör ortalamasının üzerinde büyümek olarak açıkladı. "2012, Güneş Sigorta'nın altın yılı, atılım yılı olacak" diyen Çetin, nitelik odaklı yaklaşımla rekabette farklılaşacaklarını sözlerine ekledi.

## En iyi satıcı araba kazanacak

Güneş Sigorta, sigorta satış danışmanlarına özel olarak hazırladığı program ile Türk sigorta sektöründe bir ilke imza atıyor. Yılsonunda belirlenen hedefe ulaşan bir sigorta satış danışmanına sektörde ilk defa araba hediye edilecek.

Güneş Sigorta'nın 11 bölge müdür-lüğü ve 5 temsilciliğinde görev yapan tüm satış ekibi ve genel müdürlükten ilgili birimler 2012 stratejilerini değerlendirmek üzere Satışın

Liderleri Toplantısı'nda bir araya geldi. Sigorta Satış Danışmanlarına özel olarak hazırlanan ve yılsonunda belirlenen hedefe ulaşan bir Sigorta Satış Danışmanına Citroen C3 hediye edileceğinin



duyurulduğu toplantı, 31 Mart - 1 Nisan tarihlerinde İstanbul'da gerçekleşti.

Toplantının açılış konuşmasını yapan ve sektördeki problemlere rağmen 2011'de başarılı bir performans gösterdiklerini ve hanelerine teknik olarak da net olarak da

kâr yazdıklarını belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Bu başarıda her bir çalışanımızın ayrı payı ayrı emeği var. Geçtiğimiz yıl çok çalıştık ve hak

ettiğimiz başarıyı elde ettik. Şimdi artık yüzümüzü 2012'ye dönme ve daha çok çalışma, daha atak olma günü. Güneş Sigorta olarak pusulamızı sürdürülebilirlik ve dengeli büyümeye çevirdik" dedi.

## Doğan'dan ERGO'ya...



ERGO Türkiye Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörlüğü'ne Hakan Gökçe Akgün atandı. ERGO Türkiye'de marka yönetimi ve paydaş yönetimi çalışmaları ile kurumsal iletişim, sponsorluk ve kurumsal sosyal sorumluluk projelerine liderlik yapacak olan Akgün, Yeditepe Üniversitesi İşletme bölümü mezunu. İnternet ve telekom sektöründe Sabancı Telekom-TürkNet'in ürün yönetimi bölümünde görev alan Akgün, aynı şirkette alternatif kanal satış yöneticisi olarak çalıştı. 2004-2007 yılları arasında Koç.net'te pazarlama uzmanlığı yapan Akgün, 2007 yılında girdiği D-Smart/Smile Adsl'de son olarak pazarlama direktörlüğü görevini yürütüyordu.



# YANINIZDA YAKININIZDA...

Groupama Sigorta ve Emeklilik  
ürünleri ile tanışan sigortalılarımız  
yarınlara güvenle bakıyor.



Groupama

0850 250 50 50 | [www.groupama.com.tr](http://www.groupama.com.tr)



# ‘Sigortacılık, kitle iletişiminde yeni açılımlar üretebilmeli’



Türkiye’nin, Avrupa ülkeleriyle kıyasladığında, özelde sigortacılık, genelde finans sektöründe henüz yolun başında olan bir ülke olduğunu belirten HDI Sigorta Genel Müdürü Orhan Arıkcı, hem sektörü değerlendirdi hem de HDI’nin sektöre yönelik hedeflerinden bahsetti. Arıkcı, “Her yıl bir önceki yıla nazaran etkileyici gelişmeler yaşasak da,

özellikle sigortacılık alanında hala referans bir pazar değil, potansiyel bir pazar olduğumuzu düşünüyorum. Ama bu, olumsuz bir bakış açısı değil; heyecanlı, kalıcı başarılar için bize zaman tanıyan, keyifli bir perspektif. Yapacak çok şey, kaçırılmayacak fırsatlar var” dedi. 2011 yılının, HDI Sigorta için bir yeniden yapılanma yılı olduğunu söyleyen Arıkcı, sözlerine şöyle devam etti; “Hedeflerimizi yükselttik, kendimize ait bir iş yapma ve insan kaynakları modeli kurguladık. Piyasa koşulları çerçevesinde kendi yolumuzda emin adımlarla ilerliyoruz. Tabii her sigorta şirketi gibi bizim için de, son derece önemli üç sacayağı var. Kurumsal teşkilatımız, acentelerimiz ve elbette son kullanıcılar. Hedefimiz, bir farklılık yaratarak, teknik ayrıntılar bir yana, acentelerimiz ve son kullanıcılar karşısında, aynı dili konuşan bir kurum olabilmek. Sektörde gözlemlediğimiz, çok fazla fiyat odaklı reklam çalışmalarından uzak durmaya çalışıyoruz. Çünkü bu, ürünlerin gerçek değerinin altında satılmasına yol açan bir kısır döngüyü besliyor. Oysa, bizce yapılması gereken, sigortanın asli değerini vurgulayan, son kullanıcıya gerçek anlamda yakın olan bir duruş sergilemek. Yalın ama

iddialı, güçlü ama samimi bir HDI dilinden bahsediyorum.”

İletişimin gücünün her şeyin üzerinde olduğuna inandığını vurgulayan Orhan Arıkcı yeni imaj kampanyasından da bahsetti. Arıkcı, “Uzun bir ön hazırlık sürecinin ardından, ulusal radyolarda ve açık hava mecralarında, yerel televizyonlarda bugünlerde yayına giren ve “daima yanınızdayız” konseptini işleyen reklam çalışmalarımız, tüketici kadar acentelerimize de güçlü mesajlar aktarıyor. Daima yan yana olmak, arkasında durabildiğiniz süreç etkili ve güçlü bir vaattir ve biz bunu sahiplendik. Konseptimiz altında, iki temel kavramı da öne çıkartıyoruz; önce huzur, önce güven. Çünkü hayattaki beklentilerimiz ne kadar farklılık gösterirse gösterebilirsin, böylece yalın kavramlar üzerinde şekilleniyor. Bu konsept üzerine geliştirilecek daha kapsamlı reklam çalışmalarımızın hazırlıkları da devam ediyor. Amacımız, öncelikle mevcut satış kanallarımız, çözüm ortaklarımız ve müşterilerimizle aramızdaki “teknik birliktelikte” yeni bir frekans ayarlaması. Marka değerimizi yükselten, huzur, güven ve paydaşlık üzerine kurgulu duygusal bir sadakat inşa etmeye çalışıyoruz” dedi.

## Altın Örümcek’te en iyi seçildi!

Geçen yıl, 6 aylık bir çalışmanın ardından 20 Haziran tarihinde ziyaretçilerin beğenisine sunulan [www.anadolisigorta.com.tr](http://www.anadolisigorta.com.tr), 10. Altın Örümcek Web Ödülleri’nde halk oylamasında sigortacılık kategorisinde en iyi web sitesi seçildi. 2002 yılından bu yana düzenli olarak gerçekleştirilen Altın Örümcek Web Ödülleri, web ve İnternet teknolojileri alanında sunulan başarılı projelerin tanıtılması ve bu teknolojilere yapılacak yatırımların özendirilmesi amacıyla organize ediliyor. Etkinlik, artık geleneksel hale gelmiş yapısıyla sektörde, Türkiye’deki ilk ve tek platform bağımsız organizasyon olma özelliğini

de taşıyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, web sitesinin yeni bir çizgi, canlı ve kullanıcı dostu bir arayüzle tasarlandığını vurgularken; acente ve sigortalılar kadar, Anadolu Sigorta ve sigortacılıkla ilgili bilgi almak isteyen ziyaretçilerin de sıkılmadan kullanabilecekleri bir konseptte sahip olduğunu belirtti. Üst bir performansa sahip olan Anadolu Sigorta’nın yeni web sitesi; Internet Explorer, Firefox, Google Chrome, Safari gibi tarayıcıların yanı sıra Android yazılımlı cihazlar, iPad, iPhone, ve



BlackBerry’lerle de tamamen uyumlu olarak geliştirildi.

İlk yayın tarihinin ardından yeni uygulamalarla zenginleştirilen Anadolu Sigorta web sitesi halihazırda Anadolu Sigorta’nın medya ve yatırımcı ilişkileri de dahil olmak üzere şirket ile ilgili güncel içeriğe online olarak ulaşılabilen en önemli referans kaynağı durumunda.

# Size bir şey olmasın.

Sorumlu sigortacılık anlayışımızın bir sonucu olarak,  
sonradan telafi etmeye olduğu kadar,  
baştan önlem almaya da odaklandık.

Çünkü biliyoruz ki, basit önlemlerle büyük üzüntülerin  
önüne geçmek mümkün. Mesela trafikte hız sınırını aşmamak,  
en yakın mesafede bile emniyet kemerini takmak,  
direksiyon başında cep telefonuyla konuşmamak gibi  
küçük doğrular size büyük fayda sağlayabilir.

Biz, her şeyden önce "Size bir şey olmasın" diyoruz.  
İş sigortaya kalırsa, 100 yıllık tecrübemizle  
biz her zaman yanınızdayız.



**Liberty**  
**Sigorta®**

# Groupama'ya büyük ödül



Groupama Emeklilik dünyanın seçkin finans dergisi World Finance tarafından “2012 Yılının Emeklilik Fon Şirketi” seçildi. Bu ödül Türkiye’de ilk defa bir emeklilik ve hayat şirketine veriliyor. Dünyanın önde gelen finans dergilerinden World Finance’in “2012 Yılının Emeklilik Fon Şirketi” ödülünü Türkiye’de Groupama Emeklilik kazandı. Groupama Emeklilik aldığı bu ödüle, son iki yılda gerçekleştirdiği etkin yeniden yapılanma stratejisi ve bunun sonucu elde ettiği başarılı sonuçlar sayesinde ulaştı. Bu ödül Türkiye’de ilk defa bir emeklilik ve hayat şirketine veriliyor. Groupama CEO’su Yılmaz Yıldız, Londra

Borsası’nda World Finance Dergisi’ne verdiği röportajda; 2010-2011 döneminde başlattıkları yeniden yapılandırma sürecinin bir sonucu olarak, Groupama’nın bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörlerinde önümüzdeki döneme en hazır ve iyi konumlanmış şirketlerden biri olduğunu kaydetti.

Yılmaz Yıldız, “Yılın başında aldığımız bu mutlu haber, hepimize haklı bir gurur yaşattı. Sektörde yenilikçi ve farklı yaklaşımımızla pazar payımızı ve karlılığımızı artırmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Groupama Emeklilik 2011 yılı hayat ve ferdi kaza brüt prim üretimini yüzde 47 artırırken, genel giderlerini yüzde 11 oranında düşürmeyi başarmıştır. Münhasır bir banka dağıtım kanalımız olmamasına rağmen yakaladığımız bu performans, 2010 yılında başlattığımız ve halen devam eden yeniden yapılandırma çalışmalarımızın başarılı sonucudur” dedi.



## Hedef yüzde 20 büyüme

Ray Sigorta’nın 2011’de portföyünü kasko ve trafik dışında geliştirerek, 254 milyon liralık prim üretimi gerçekleştirdiğini açıklayan İcra Kurulu Üyesi ve Satış Direktörü Anıl Rasih Gülcen, 2012 yılında portföy değişimini sürdürerek yüzde 20 büyümeyi hedeflediklerini belirtti. Sigorta sektöründe 54 yıldır hizmet veren Ray Sigorta’nın 2011 yılında portföy dönüşümünü başarıyla gerçekleştirdiğini belirten Gülcen, “2011 yılında hedeflediğimiz portföy dağılımı olan yüzde yüzde 57 motor dışı, yüzde 43 motor paylarına ulaştık, bu hedefimize ulaşmamızda en önemli pay acentelerimize aittir. 2010 yılı itibarıyla uygulamaya başladıkları portföy dönüşüm çalışmalarının sonuçlarını bilançoda yakaladıkları olumlu sonuçlar ile almaya başladıklarını ifade eden Gülcen, “ Bu bizim için çok önemli bir sonuç, kârlılık ivmesinin önümüzdeki dönemde daha da artacağını buna bağlı olarak tüketicilere daha uygun şartlarda geri dönüş yapmayı öngörüyoruz. Bu başarımızdaki en önemli faktörler; satış kanalı yöneticilerimizin ve personelimizin kârlı branşlarda büyüme isteği ve çabası, riski doğru seçmemiz ve verimlilik odaklı çalışma prensibimiz” diye konuştu. Gülcen, “Sürdürülebilir kârlılık için sigorta sektöründe zor olanı seçtik ve portföyümüzü zorunlu poliçeler yerine gönüllü poliçeler olan motor dışı branşlarda geliştirdik” dedi.

## Sanata desteğe devam...

Groupama, beş yıl önce İstanbul Kültür Sanat Vakfı (İKSİV) işbirliğiyle hayata geçirdiği “Türk Klasikleri Yeniden” projesi ile Türk filmlerini restore ederek milli kültür mirasımızın korunmasına verdiği desteği sürdürüyor. Mimar Sinan Üniversitesi Sinema Televizyon Merkezi işbirliğiyle orijinal negatifi yenilenen Halit Refiğ’in 1964 yapımı filmi “Gurbet Kuşları”, 31. İstanbul Film Festivali kapsamında 6 Nisan 2012 akşamı Nişantaşı City’de izleyicilerle buluştu. Groupama CEO’su Yılmaz Yıldız, filmin negatifinin yenilenerek yeniden



vizyona girmesini mümkün kılan restorasyonun; Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Sinema Televizyon Merkezi tarafından son teknoloji kullanılarak gerçekleştirildiğini vurguladı.



# Önce Huzur.

Dünya çapında, 100 yılı aşkın süredir elde ettiğimiz deneyimlerimiz, bize çok önemli şeyler öğretti... Milyonlarca sigortalımızın hayattaki en önemli öncelikleri; evde huzur, işte güven ve yolda sevdiklerinizi de kapsayabilen bir güvence... Biz, bu yüzden, ürettiğimiz her bir poliçeyle, sunduğumuz tüm hizmetlerle bu beklentileri karşılıyoruz. Hayatınızın her köşesinde, sahip olduğunuz değerleri kapsamlı şekilde korumak için, **HDI Sigorta** daima yanınızda.



444 8 HDI  
800 800 800

[www.hdisigorta.com.tr](http://www.hdisigorta.com.tr)

**HDI**  
Sigorta



# Müşteriler Axa ve Anadolu dedi

Türkiye Kalite  
Derneği  
(KalDer) ve  
uluslararası  
araştırma şirketi  
KA Araştırma  
Limited  
tarafından



yürütülen Türkiye Müşteri Memnuniyeti  
Endeksi (TMME) sonuçlarına göre sigorta  
sektöründe Anadolu Sigorta ve Axa müşteri  
memnuniyetinde birinci sırayı paylaştılar.  
Tüm illerde 11 bin 479 müşteri ile yapılan ve

25 sektörü kapsayan memnuniyet endeksi  
(TMME) çalışmasında, KalDer'in firmalara-  
rası yoğun rekabete işaret ettiği mali  
kuruluşlar kategorisinde Axa ve Anadolu  
Sigorta sağlık ve kasko branşlarında müşteri  
memnuniyetinde en beğenilen şirketler  
oldular.

Konuyla ilgili Anadolu Sigorta'dan yapılan  
açıklamada, şirketin müşteri memnuniyeti  
konusuna verdiği önem vurgulanırken,  
Anadolu Sigorta'nın, sigortalılarına daha iyi  
hizmet verebilmek amacıyla tüm acentelerini  
le uyum içinde çalıştığı, sigortalıların

## ANADOLU SİGORTA

ihtiyaçları, beklentileri ve talepleri doğrultu-  
sunda şirketin sürekli olarak kendini geliştir-  
diği vurgulandı.

Axa Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve  
CEO'su Cemal Ererdi yaptığı açıklamada,  
Axa Sigorta'nın tüm süreçlerde kalite ve  
müşteri memnuniyeti yaklaşımı ile hareket  
ettiğini ve sürekli iyileştirme faaliyetlerinde  
bulunduklarını belirtti.

## Ev dışında da koruyacak

Zurich Sigorta'nın  
yeni ürünü Benim  
Evim Sigortası,  
sigortalıların evin  
dışındaki risklere  
karşı da koruyor.



Kiracı ya da ev  
sahibi herkesin evini  
sigortalatabileceği yeni ürün,  
hırsızlık, yangın, su baskını  
ve deprem gibi standart temi-  
natların yanı sıra içerdiği aile  
sorumluluk, ferdi kaza,  
kapkaç ve gasp gibi  
teminatlarla hizmet  
yelpazesini genişletiyor.  
Sigorta kapsamında, aile  
bireyleri olası kazalara ve  
hukuki uyumsuzlıklara karşı  
korunuyor ayrıca aile  
bireylerinin ev dışında  
üçüncü şahıslara verdiği  
maddi zararlar da teminat  
altına alınıyor. Müşteri talepleri  
ve beklentileri doğrultusunda

da yeni ürün geliştirdiklerini  
söyleyen Zurich Sigorta  
Pazarlama Departmanı  
Koordinatörü Seyfi Orhan,  
"Örneğin, Benim Evim  
Sigortası'nı oluştururken,  
köpeği komşusunun  
gözlüğünü kemirdiği için  
zarara uğradığını belirten bir  
müşterimizin ihtiyacından  
ilham aldık" diyor.  
2011 yılında konut sigortası  
branşında yüzde 139  
büyüyerek rekor büyüme  
gerçekleştiren Zurich  
Sigorta'nın bu alandaki  
prim üretimi 16,5 milyon  
liraya ulaştı.

## Hayata Devam'ın 3. yılı başladı

Aksigorta ve AKUT'un, doğal afet ve  
sigorta bilincini artırmak amacıyla  
başlattıkları "Hayata Devam Türkiye"  
sosyal sorumluluk projesinin üçüncü  
etabı başladı. Hayata Devam Türkiye  
Ekibi, Anadolu turuna çıkmadan  
önce Bakırköy Özgürlük  
Meydanı'nda İstanbullularla buluştu.  
Aksigorta Genel Müdürü Uğur

etkilenen insan sayısı açısından ise  
sekizinci sırada yer aldığını belirterek  
şunları söyledi: "Türkiye toprakları-  
nın yüzde 96'sı farklı oranlarda risk  
altında olan bölgeler. Ve nüfusumu-  
zun yüzde 98'i bu bölgelerde yaşıyor.  
Bu oranlar, ne yazık ki ülkemizin bir  
deprem ülkesi olduğu gerçeğini  
ortaya koyuyor. Her yıl ortalama 5-6

Gülen, AKUT Yönetim  
Kurulu Başkanı Nasuh  
Mahruki ve Bakırköy  
Kaymakamı Yakup Vatan  
ile halk katıldı.

Hayata Devam Türkiye  
ekibi üçüncü yılında;  
İstanbul'un ardından,  
Eskişehir Kütahya, Muğla,  
Burdur, Isparta, Kayseri,  
Sivas, Erzincan, Yozgat,  
Sakarya, Tekirdağ, Edirne, Kırklareli  
ve Antalya'da toplam 60 noktayı  
ziyaret edecek.  
Aksigorta Genel Müdürü Uğur  
Gülen, Türkiye'nin sadece depremler-  
de kaybettiği insan sayısı açısından  
dünyada üçüncü, depremden



büyükliğinde bir deprem yaşanan  
Türkiye'de, her yıl yaklaşık bin  
vatandaşımız hayatını kaybediyor, 9  
bin konut hasar görüyor. Aksigorta ve  
Akut ekipleri, projemizin ilk iki  
yılında 20 il ve 100 ilçeyi dolaşarak 2  
milyondan fazla kişiyle doğal afetlere  
karşı bilinçlendirme çalışmaları yaptı.

# Biz evinizi değil, yuvanızı sigortalarız.

Sigortalatmak başka, ERGOLATMAK başka.

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

# ERGO





# Çiftçi en fazla buğdayını sigortalatıyor

Tarsim verilerine göre, Türkiye'deki tarım alanlarının sadece yüzde 6.3'ü sigortalı. Ürün bazında en fazla sigortalanan tarım alanı ise yüzde 8'le buğday...

**T**arım Sigortaları Havuzu (Tarsim) tarafından açıklanan verilere göre Türkiye'de en fazla sigortalanan ürün buğday oldu. Üretim alanları ve miktarına göre yapılan sıralamada buğdayı pirinç izledi. Meyve bahçelerinde ise kayısı ve üzüm en çok sigortalanan ürünler oldu. Tarsim Genel Müdürü Bülent Bora, tarımda sigortalama oranının yüzde 6.3 olduğunu, ürün bazında ise yüzde 8'le buğday alanlarının ülke ortalamasını aştığını açıklıyor. Bora, "Buğdayda poliçe sayısı 200 bini aştı. Yani buğday ekili alanlar toplam poliçe adedinin yüzde 40'ına denk geliyor. Bu da değerli ürünlerde sigortalama oranımızın iyi olduğunu gösteriyor. Buğday hala temel ürün" diyor.

### Poliçe sayısı yüzde 58 arttı

Tarsim verilerine göre geçen yıl Devlet Destekli Tarım Sigortaları sistemindeki poliçe sayısı, 2010'a göre yüzde 58 artışla 371 bin 116'dan 587 bin 716'ya çıktı. 2011'de 9 milyon dekarlık alanda 7 milyar TL değerinde tarım ürününün sigortalandığını açıklayan Bülent Bora, 2010'da 350 milyon, geçen yıl ise 550 milyon TL'lik hasar ödemesi yaptıklarını söylüyor. Bora, "2010'da çiftçinin Tarım Sigorta Havuzu'na ödediği miktar

236 milyon TL iken, havuzdan geri aldığı miktar 350 milyon TL oldu. Geçen yıl da toplanan primin 210 milyon TL fazlası ödeme yaptık. Yani sistem aldığından yaklaşık 1.5 katı tazminatı çiftçiye ödedi" diyor. Türkiye'de 150 milyon dekar ekili alanın 9.5 milyon dekara sigortalı. Buna göre 3 milyon üreticiden 503 bininin toprakta yetişen ürünleri ve hayvanları teminat altında.

### Ölçek büyüdükçe sigortalama artıyor

Tarsim verileri, tarımda genel olarak yüzde 6.3 gibi düşük oranda sigorta oranına ulaşıldığına işaret ediyor. Ancak Bülent Bora, bu oranın sigortaya konu olabilecek şekilde, ekonomik ölçekte üretimi yapılan ürünlerde çok daha fazla olduğunu vurguluyor. Bora, bu kategoride oranının yüzde 14'e kadar çıktığına, hatta ürün tabanında yüzde 50'lere varan oranlar görüldüğünü belirtiyor. Ardından da şöyle ekliyor: "Daha ziyade büyük alanlarda ve ekonomik ölçekte üretim yapan üreticiler sigortalıyor. Öte yandan, Türkiye'de miras yoluyla küçük küçük parçalara bölünmüş araziler var. Tarımda verimlilik açısından en büyük sorunlardan biri de zaten bu. Bu konuda yeni bir kanun yapılacak ve tarım arazilerinin parçalanması önlenecek. Şimdilik o



Bülent Bora

parçalı araziler sigortalama oranına olumsuz yansıyor. Bu alanlarda üretim verimli olmadığı için üretici tarafından sigortalana may a değer bulunmuyor."

Bülent Bora, kanunla kurulan Tarsim'in primlerinde devlet desteği bulunduğunu da hatırlatıyor: "Bazı durumlarda primin yarısı, bazı durumlarda ise daha fazlası devlet tarafından karşılanıyor. Primler bir havuzda toplanıyor ve oluşan hasarlar bu havuzdan karşılanıyor."



# İyi kumaşa, iyi terzi gerekir!

Sizi tanıyor, farklılaşan ihtiyaç  
ve risklerinize özel çözümler  
sunuyoruz.

## GÜNEŞ SİGORTA

KURUMSAL SİGORTALAR

[www.gunessigorta.com.tr](http://www.gunessigorta.com.tr) | 444 1957





# Üç şirketin satışında son aşama

Sigorta sektörüne yabancı ilgisi sürüyor. Satış sürecindeki üç şirket için son görüşmeler yapılıyor. Mayıs ayında bu üç şirketin satış süreçlerinde ilerlemeler bekleniyor. Hatta satıldıkları yolunda haberler çıkarsa şaşırmayın.

Bu üç şirketten ikisi Işık Sigorta ve Ankara Sigorta. İkisinin de sermayedarları yerli. Işık Sigorta'nın ana hissedarı Bank Asya, Ankara Sigorta'nın sahibi ise Polis Bakım ve Yardım Sandığı. Bu iki grup daha önce satış görüşmelerine başladıklarını açıklamıştı. Bize gelen bilgilere göre görüşmeler olumlu

seyrediyor. Işık Sigorta'nın Kanadalı bir sigorta grubuna, Ankara Sigorta'nın ise burada temsilciliği bulunan ABD'li bir sigorta devine satışında son aşamaya geldiğini söyleyebiliriz.

Satış sürecindeki bir diğer şirket de yabancı sermayeli Dubai Grup Sigorta... Bu şirketin satış sürecinde de son aşamaya geldiği, anlaşmanın açıklanmasının an meselesi olduğu söyleniyor. Aldığımız duyumlara göre Dubai Grup Sigorta'yla ilgilenen iki grup var. Bunlardan biri Ortadoğu kökenli, diğeri ise ABD ve İngiltere'de faaliyet

gösteren büyük bir sigorta grubu...

Bu üç satış gerçekleşirse Türkiye'de faaliyet gösteren bir şirket etkinliğini artıracak. Türk sigorta pazarına da iki yeni şirket girecek. Kısacası kârlılığın çok fazla olmadığı, en büyük 5 şirketin toplam üretimin yüzde 70'ten fazlasını yaptığı bir pazarda sigorta sektörü yabancı sermaye çekmeye devam ediyor. Yani sektördeki büyüme potansiyeli şirketlerin 'ölüsü'nün bile para etmesini sağlıyor. Bu ortamda sigorta sektörünü ve bu sektöre emek veren tüm çalışanları kutlamak gerek.

## İngiliz sigorta devi nabız yokluyor

Üç şirketin satış süreçlerinin son aşamaya geldiği bir dönemde İngiltere merkezli sigortacı Legal&General Group'un da Türkiye pazarına girmek için çalışmalarına start verdiğini öğrendik. Edindiğimiz bilgilere göre bu grup sadece sigortayla ilgilenmiyor. Finans sektörünün başka alanlarına da ilgisi var. Legal&General Group risk, tasarruf ve yatırım alanlarında faaliyet gösteriyor. Sadece Birleşik Krallık'ta 7 milyondan fazla müşterisi var. Sigorta alanında hayat sigortası, bireysel emeklilik ve genel sigorta planları konusunda hizmet veriyor. Tasarruf yönetiminde finansal planlama hizmeti vererek müşterilerin tasarruf ve yatırım kararlarında etkin rol oynuyor, danışmanlık yapıyor. 1836 yılında kurulan Legal&General Group, halen yatırımcıları ve sigortalıları adına dünya çapında 370 milyar sterlinlik (pound) varlığı yönetiyor. Grubun fon yönetim kolunu Legal&General Investment Management (LGIM), Avrupa'nın en büyük kurumsal varlık yönetimi şirketlerinden biri.

## Sağlık sigortalarında kapsam dışı tartışması...

Sigorta sektörü için özel sağlık sigortaları oldukça önemli bir branş. Henüz toplam prim üretiminde etkinliği çok fazla olmasa da sigorta şirketleri bu alana özel önem veriyor. Malum sigortanın mantığı gereği sağlık sigortaları da sigorta yaptıran müşterilerde görülme olasılığı olan hastalıkların tedavisini kapsama alıyor. Onun için de bir yıl önce ortaya çıkan ve tedavi süreçleri devam eden hastalıklar sonraki yıl doğal olarak kapsam dışında tutuluyor. Buna da kimsenin itirazı yok. Çünkü sigortanın mantığı böyle. Sigorta yaptıran da böyle olduğunu bilerek sigorta yaptırıyor.

Ancak sigorta şirketlerinin kendine has uygulamaları tartışmaya açık ve inanarak sağlık sigortası yaptıranların bir yıl sonra yenilememesine neden oluyor. Örneğin, özel sağlık sigortanızın olduğu bir dönemde rahatsızlandınız ve doktora gittiniz. Filmler çekildi, tedavinizi oldunuz ve iyileştiniz. Peki bu durumda sigorta şirketinin tavrı ne olmalı? İşte size bir okurumuzun sigorta şirketinin satış elamanına attığı mail.

Tamamen yorumsuz:

".... Bey merhaba, Size eşim (F.P.Ç) ile ilgili doktorun 'tamamen sağlıklı' yazısını ve yeni tahlil sonuçlarını faksladım. Ancak sigorta şirketinin 'muafiyet' anlayışının bizi rahatsız ettiğini bilmenizi istiyoruz. Geçen yıl sigortalı olduğu dönemde yapılan işlem-bulgunun muafiyete girmesini anlayamadık doğrusu. Hadi prime zam olarak yansıdı diyelim, muafiyet ne demek? Benim de belimle ilgili doktor muayene sonucunda sadece kilo vermem ve bazı egzersizler yapmam önerilmişti. Sadece Radyomar'daki deneme amaçlı MR çekimi muafiyet nedeni oluyorsa bundan sonraki dönemlerde başıma gelecekleri düşünmüyorum bile. Bu yüzden faksladığım metinleri bir şeyleri saklama amacımız olmadığını belirtmek amacıyla gönderdim. Kısacası sigorta yaptırmaktan vazgeçtik. (...) Sigorta Genel Müdürlüğü ile bu hususları görüşeceğim. Sizinle ilgili hiçbir şikayetimiz yok. Aksine olağan dışı iyi niyetli yaklaştığınızı düşünüyoruz. Ancak biz bu koşullarda sigorta yaptırmamaya karar verdik.

Selam ve saygılarımla"



**TÜM KARTLI ÖDEME  
SİSTEMLERİNE  
KARŞI KENDİMİ  
SİGORTALATMAK  
İSTİYORUM!**

**SEN BU NAKİT'E  
BAKMA, YAP  
SİGORTA  
ÖDEMENİ  
BANKA  
KARTINLA!**

**BAYBAY  
NAKİT  
.COM**

**VISA**  
ELECTRON



[facebook.com/baybaynakit](https://facebook.com/baybaynakit)

**B K M** BANKALARARASI  
KART MERKEZİ



# Bu poliçe oteli de tatilciyi de sigortalıyor

Hiç tatil için gittiğiniz otel ya da tatil köyünün sigorta durumunu merak ettiniz mi? “Bundan bana ne” demeyin. Çünkü Yapı Kredi Sigorta’nın Otel Paket Poliçesi, oteli ve sahibiyle birlikte otelde kalan tatilcileri de risklere karşı koruma altına alıyor...

**T**urizm sezonu açıldı. Herkes yoğun geçen yılın yorgunluğunu atmak için tatil planları yapıyor. Bazıları yorgunluğunu atmak için deniz, güneş ve kumu tercih ederek güneye gidecek, bazıları ise alternatif tatili tercih ederek başka doğal güzellikleri keşfe çıkacak. Tatil için nereye gidersek gidelim kalacak bir yere ihtiyacımız olacak. Oteller, tatil köyleri, pansiyonlar dolup taşacak. Kısacası tatilciler için keyifli bir yoğunluk dönemi başlıyor. Ama asıl yoğunluğu tatil yapanları ağırlayanlar yaşayacak.

Malum Türkiye’de turizm sektörü sürekli geliyor. Sadece dışarıdan gelenler değil artık iç-

rizm de eskiye oranla hareketli. Milyonlarca vatandaşımız kısa süreli de olsa yer değiştirecek. Peki bu süreçte birçok tatilciye kısa süreli de olsa ev sahipliği yapan otellerin ve tatil köylerinin sigortaya ilgisi nasıl? Tatil süresince kalacağınız otelin sigortası var mı? “Otelin sigortasının olup olmadığından bana ne” demeyin. Çünkü bu sigortalarda oteli ve otelciyi olduğu kadar orada zaman geçiren tatilcileri de sigortalıyor. Örneğin, otelin kuru temizleme servisini kullandınız ve beklenmedik bir sürprizle karşılaştınız? Diyelim ki elbiseniz yandı. Acaba oteliniz bu riske karşı sizi

koruyacak mı? Yani zararınız telafi edilecek mi? Ya da havuz başında ayağınız kaydı ve yaralandınız. Bu durumda otelin sorumluluğu ne kadar? Ferdi kaza sigortanız var mı? Ya da otelde yediğiniz yemeklerden zehirlendiniz, hastanede tedavi vi

olmak zorunda kaldınız? Böyle bir durumda uğradığınız zararı kim, nasıl telafi edecek?.. Kısacası tatil yaparken konakladığınız bu mekanların sigortaya ilgisi çok önemli. Turizm sektörünün gelişmesine paralel olarak sigortaya ilginin de arttığını söylemek mümkün. Otel, motel, tatil köyü ve diğer konaklama tesislerinin faaliyetlerini sürdürürken karşı karşıya kalabilecekleri riskleri güvence altına almaları, hem olası bir hasarda faaliyetin devamı için gerekli hem de özellikle yurtdışından gelen ve sigorta şartı arayan müşteriler için de tercih sebebi. Turizm sektörünün sigortaya ilgisinin günden güne arttığının en belirgin kanıtı, otel ve tatil köyleri için yapılan poliçelerin her dönem artış göstermesi. Bu sektörde faaliyet gösteren firmalar, sınırlı teminatlar almak yerine kapsamı daha geniş olan ve birçok teminatı içerisinde barındıran “otel paket” ürünlerini tercih ediyor.

**Teminat altına alınan riskler**  
Peki oteller ve tatil köyleri ne tür risklere karşı sigorta yaptırıyorlar? Ya da sigorta şirketleri hangi tür riskleri teminat altına alıyor?

Otel ve tatil köylerinin risk algıları bulundukları yer, sahip oldukları değerler ve faaliyet türlerinin çeşitliliğine göre farklılık gösteriyor. Genel olarak bakıldığında bu sektörde faaliyet gösteren firmaların sahip oldukları maddi değerlerin yanında müşterilerin tatil sırasında maruz kalabileceği birtakım risklere karşı sorumluluk sigortaları da yaptırmaları dikkat çekiyor. İşyeri sigortası yeterli mi? Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Selim Fenercioğlu, klasik işyeri sigortalarının otel ve tatil köyleri için yetersiz kalabileceğini söylüyor. Ardından da sektördeki firmalar için şu önerilerde bulunuyor: “Sektör temsilcileri sadece işyeri sigortası yaptırmak yerine, teminat yapısı daha geniş olan otel paket ürünlerini tercih etmeli. Sigortalı, otel paket ürününü tercih ederse tüm sorumluluk ürünlerini istediği teminat bedelleriyle tek bir poliçe altında toplayabilir. Bu geniş şemsiyenin içerisinde belli başlı sorumluluk ürünleri ferdi kaza sigortası, işveren sorumluluk sigortası ve üçüncü şahıs sorumluluk (otel sorumluluk) sigortasıdır. Nitekim otel ve tatil köyü



Selim Fenercioğlu  
Yapı Kredi Sigorta  
Genel Müdür Yardımcısı

yöneticilerinin en çok tercih ettiği teminatlardan biri ferdi kaza teminatı oluyor. Bilindiği gibi ferdi kaza sigortası, ani ve harici bir olayın etkisiyle sigortalının iradesi dışında ölmesi veya bedeni bir arızaya maruz kalması durumunda oluşacak hasarları teminat altına alıyor.”

**Herkese uygun ürün:**

**Otel Paket Poliçesi**

Yapı Kredi Sigorta; otel, motel, tatil köyü ve konaklama tesisleri için özel olarak tasarladığı Otel Paket Poliçesi ile bu sektöre hizmet veriyor.

Peki otel ve tatil köyleri sigorta yaptırırken nelere dikkat etmeli?

Öncelikle tüm sigorta ürünleri alınırken yapılması şart olan doğru beyan burada da büyük önem taşıyor. Otel ve tatil köylerinin sigorta yaptırılmadan önce, bedel tespiti için sigorta yapılacak değerlerin beyanını tam ve eksiksiz bir şekilde yapması gerekiyor. Ardından da kendileri için en uygun teminatları seçmeliler. Olası bir hasarda sıkıntı yaşamamak için sigortacı tarafından istenen tüm bilgilerin eksiksiz olarak sağlanması gerekiyor.

Yapı Kredi Sigorta'nın sunduğu poliçenin teminat kapsamı oldukça geniş. Sigortalı, otel ürünlerini aldığı takdirde yangın, yıldırım, infilak, deprem, terör, ferdi kaza, işveren sorumluluk, üçüncü şahıs sorumluluk, emniyeti suistimal, taşınan para, iş



durması veya kar kaybı, hırsızlık, makine kırılması, elektronik cihaz, alternatif işyeri masrafları, yangın mali sorumluluk, soğuk hava depolarındaki ürünlerin bozulması gibi teminatların yanı sıra fırtına, duman, yer kayması, kar ağırlığı, hava taşıtları-kara taşıtları çarpması, dahili su, sel-su gibi ek teminatları da alabiliyor.

Bu tür sigorta ürünü alınırken standart teminatlar yerine geniş teminat seçildiği takdirde, çamaşırhane ve kuru temizleme faaliyetleri sonucu müşterilere verilebilecek maddi zararlar, otoparka bırakılan müşteri otolarına gelebilecek zararlar bile teminat altına alınıyor. Bu teminatların yanında ayrıca otel sorumluluk sigortası yaptırılarak teminat yelpazesini genişletmek mümkün.

## Neden Yapı Kredi Sigorta?

\* Turizm işletmelerinin karşılaşılabileceği tüm riskler için, Yapı Kredi Sigorta'nın sektördeki büyük otel kuruluşları tarafından da tercih edilen ve yangın, mühendislik ve sorumluluk branşlarını içeren geniş kapsamlı bir otel-paket ürünü mevcut.

\* Yapı Kredi Sigorta'nın ürünü, otel ve tatil köylerinin sigorta ihtiyacına birebir yanıt veriyor. Müşteri, tek bir poliçeyle hemen her riskini güvence altına alabiliyor.

\* Hasar durumunda ilgili kişilerin hızlı ve yerinde tespitleriyle sigortalı mağdur duruma düşmüyor.

Otel Paket Poliçesi'yle sadece otel ve tatil köylerindeki demirbaşlar sigortalanmıyor. Erken rezervasyon iptaline karşı sigorta koruması da Yapı Kredi Sigorta tarafından sunulan güvenceler arasında. Böylece kasım-mart ayları arasında yapılan erken rezervasyonlar ile nisan-ekim ayları arasında yapılacak konaklamalar için konaklama tarihinden 3 gün öncesine kadar yapılan iptallere ilişkin koruma sağlanarak ödenen konaklama bedelinin tamamı

güvence altına alınabiliyor. Bütün sigortalarda olduğu gibi otel ve tatil köyü sigortalarda da düşük prim ödemek her zaman ilk kistas olmamalı. Esas olan sigorta yapılırken gerekli teminatları, uygun limitlerle temin etmek. Gereksiz teminatlar alınmayarak maliyet düşürülebildiği gibi, sigortalının sigorta dönemini hasarsız kapatması durumunda bir sonraki dönemde prim artışına maruz kalınmayacağı için bir anlamda prim tasarrufu yapılmış oluyor.



## Sektör gibi yöneticiler de yabancılaşıyor!

Zurich Sigorta ve ING Emeklilik'le başlayan yabancı CEO dönemi, 2012 yılında ERGO, Aviva ve Allianz ile devam ediyor. Uzmanlara göre Türkiye pazarında aradığını bulamayan yabancılar, artık kendilerine daha yakın gördükleri CEO'larla çalışmayı tercih ediyor.

**T**ürkiye'de sigorta şirketlerinden sonra şirket yöneticileri de yabancılaşmaya başladı. Hatırlanacağı gibi daha önce ING Emeklilik'le başlayan yabancı CEO dönemi Zurich Sigorta'yla devam etmişti. Bu yıl da üç şirketin dümenine daha yabancı yöneticiler geçti.

Kurulduğundan yabancılarla satışına kadar Oyak Emeklilik'in (ING Emeklilik) genel müdürlüğünü yapan Gökhan Dereli'nin istifasından sonra şirketin dümenine CEO olarak Jetse Frederik de Vries geçmişti. Zurich Sigorta genel müdürü Ertuğrul Bul'un istifasının ardından bu şirketin CEO'su ve genel müdürü olarak Lutz Bauer atanmıştı.

Şimdi üç şirketin daha dümenine yabancı CEO'lar geçti. Bunlardan biri ERGO Sigorta CEO'su Theodor Kokkalas, diğeri Aviva Sigorta Genel Müdürü Tom Spink ve son olarak Allianz Hayat ve Emeklilik CEO'su Volken Stüven..

### Neden yabancı yönetici?

Malum sigorta sektöründe yabancıların ağırlığı son dönemlerde daha da artmaya başladı. Örneğin, artık en fazla prim üreten 10 şirket arasında yabancı sermaye payı olmayan tek yerli sigortacı kaldı. O da Anadolu Sigorta. En fazla pirim üreten ikinci grupta, yani ilk 10'dan sonra 20'ye kadar olan sıralamada ise yabancı sermaye payı olmayan iki şirket var: Ziraat Sigorta ile Anadolu Hayat ve Emeklilik...

Kısacası kamu bankası iştirakleri ve İş Bankası iştirakleri dışında yerli şirket yok gibi. Yabancıların şimdiye kadar ele geçiremediği Işık, Ankara, Demir ve

SBN de ise satış süreçlerinin devam ettiği biliniyor. Peki sektörün yabancılaştığı bir dönemde yabancı yönetici atamaları bir trend haline gelir mi? Piyasadaki genel kanı, yabancı grupların merkezlerinin şirket satın aldıkları ülkeyi önce tanıyıp sonra da yabancı bir yöneticiyi atadıkları yönünde. Bu doğrultuda da önümüzdeki dönemde sigorta şirketlerinde yabancı yöneticilerin daha fazla boy göstermeye başlayacağı söyleniyor. Buna gerekçe olarak da polise satın alan müşterilerin Türkiye'nin yurtdışından nasıl görüldüğünü merak etmeleri gösteriliyor. Ülke riskinin algılanmasında ve Türkiye'nin dışarıdan nasıl görüldüğünün sorgulanmasında yabancı yöneticilerin müşteri üzerinde olumlu etkisi olduğu kabul gören faktörler arasında...

Bütün bu olumlu etkilere karşılık yabancı

yöneticilerin ülke gerçeklerine ve yerel kültüre uzak olmaları nedeniyle yanlış derlendirme yapma riski de her zaman mevcut. Ancak bu risk, yabancı CEO'ların alt ekipleri kuvvetliyse tepe yönetimin güvenini kazanmalarına bağlı olarak azalıyor.

Uzmanlara göre yerli yöneticiler, ülkenin şartlarını daha iyi tanıdıkları için müşterilerle ve acentelerle daha sıcak iletişim kurabiliyor. Ekiplerini doğru oluşturup yönetebiliyorlar. Üstelik yerli CEO'ların yabancılarla oranla daha ekonomik olduğu da bilinen bir gerçek.

İşte yerli yöneticilerin bu avantajlarını göz önünde bulunduran bazı sigorta şirketleri yabancı CEO'lara itibar etmiyor. Örneğin AXA Sigorta yıllardır yerli CEO ile yönetilen şirketlerden biri...

Kısacası sektörün sermaye yapısındaki değişiklik yönetim kademesinde de kendini göstermeye başladı. Önümüzdeki dönemde de bu sürecin devam edeceğine yönelik beklentiler ağırlıkta. İlk aşamada tepe yöneticilerin değiştirilmesiyle başlayan bu sürecin alt kademelere de ineceğine yönelik beklentiler var. Sürecin önce emekli olan ya da ayrılanların yerine yapılan yeni atamalarla kendisini gösterdiğini söyleyen uzmanlar, çokuluslu şirketlerin tepe yöneticilerini genelde merkezden gönderdiklerini vurguluyor. Yabancı şirketlerin bildikleri, tanıdıkları, daha önce başka ülkelerde görev verdikleri yöneticileri görevlendirmeyi uygun buldukları ifade ediliyor. Artık yabancı şirketlerde ayrılacak yöneticinin yerine geçecek güçlü bir aday yoksa atama genelde dışarıdan yapılıyor.

### Yerliye dönen de var!

Aslında Türkiye pazarına dört şirket satın alarak giren Fransız Groupama, yabancı CEO atayan şirketlerin başında geliyordu. Önce Güneş Sigorta'nın yüzde 36'sına yatırım yapan Groupama, ardından Başak Sigorta ve Başak Emeklilik şirketlerini satın almıştı. Daha sonra da Güven Sigorta ve Güven Hayat'ı satın aldılar.

Böylece Türkiye'deki konumunu güçlendiren Groupama, genelin aksine yabancı yöneticiyi başlarda denemişti. Türkiye'de satın alınan şirketlerin tek çatı altında toplanması sürecinde Groupama'nın genel müdürü Fransız yönetici Alain Baudry idi. Ancak iki yıl sonra Groupama, Türkiye pazarını yakından tanıyan Yılmaz Yıldız'ı transfer ederek yerli yöneticiye döndü.

**Değişimi yönetti****Lutz C. Bauer / Zurich Sigorta**

Ludwing Maximilian Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi mezunu Lutz Bauer, kariyerine 1983 yılında Veriente Versicherungen'de başladı. 1984 yılında Systor'da IT danışmanlığı yaptıktan sonra Winterthur sigorta şirketinin IT departmanında göreve başladı. 1984-1999 yılları arasında aynı şirketin bireysel sigortalar başkanlığını ve yönetim kurulu üyeliğini yürüttü. 1999'da Zurich Finansal Hizmetler Grubu'na bireysel sigortalar başkanı olarak atandı. Daha sonra hayat dışı sigorta operasyonlarından sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini üstlendi. Kariyerine Zurich Grubu Avrupa'da hasardan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak devam eden Bauer, 2007'den itibaren Zurich Finansal Hizmetler'in gelişen pazarlar genel müdürlüğüne getirildi. Ardından 2008 yılında gerçekleşen Zurich Finansal Hizmetler'in TEB Sigorta'yı satın alma sürecini yönetti. 1 Mart 2011 itibarıyla de Zurich Sigorta Genel Müdürü olarak atandı.

**İki ülkeden sorumlu****Theodor Kokkalas /ERGO**

2009'da ERGO Türkiye'nin CEO'luğunu üstlenen Akın Kozanoğlu yönetim kurulu başkan danışmanı olarak atanınca, onun yerine Theodor Kokkalas getirildi. 2004 yılından bu yana ERGO Yunanistan'ın CEO'su olarak görev yapan Kokkalas, bu görevine ek olarak ERGO Türkiye'nin CEO'luğunu da yürütmeye başladı. Ekonomi ve hukuk alanında lisansı bulunan Kokkalas, sigorta sektöründe 20 yılı yakın tecrübeye sahip.

**Ekip kurucu CEO****Jetse Frederik de Vries /ING Emeklilik**

Kariyerine 1986 yılında Hollanda'nın en büyük sigorta şirketlerinden Nationale Nederlanden'de yönetici adayı olarak başlayan De Vries, ardından yine bir sigorta şirketi olan Victoria Vesta'nın hasar bölümünde yöneticilik yaptı. 1997 yılına kadar çeşitli şirketlerde yöneticilik yaptıktan sonra, 1997-2000 arasında Nederlanden Asigurari de Viata'nın (Romanya) CEO'luğunu yürüttü. 2000'de İspanya'daki ING Nationale Nederlanden'in CEO'su oldu. 2003-2008 arasında ING Kanada'nın kıdemli başkan yardımcısı, ardından 2010 yılına kadar ING Rusya Hayat Sigortacılık ve Emeklilik Fonu'nun CEO'su olarak çalıştı.

Hollandalı yönetici, ülkesinin ünlü üniversitelerinden Leiden'de hukuk lisansı ve mastırı, ABD'deki Webster Üniversitesi'nde ise MBA yaptı. 2001 yılında Fransa Insead (CEDEP) Fontainebleau'da üst düzey yöneticilik eğitimi aldı. Jetse Frederik de Vries; Flamanca, İngilizce, Fransızca, İspanyolca ve Almanca biliyor.

**Aviva, Spink'e emanet****Tom Spink /Aviva Sigorta**

Aviva Sigorta'da 8 yıl genel müdürlük yapan Ertan Fırat'ın yönetim kurulu başkanlığına getirilmesinin ardından yeni genel müdür olarak Tom Spink atandı. Aviva bünyesine 2002 yılında tedarik zinciri direktörü olarak katılan Spink, kurumsal ortaklıklar, bankasürans, satış geliştirme gibi bölümlerde üst düzey görev aldı. Aviva Sigorta'ya katılmadan önce grubun İngiltere'deki hayat-dışı şirketinde kredi ve ortaklıklar direktörü olarak görev yaptı. İş hayatına tasarım mühendisi olarak başlayan Tom Spink, Lucas Electronic de dahil olmak üzere bazı üst düzey çokuluslu şirketlerde çalıştıktan sonra sigorta sektörüne geçti ve farklı ülkelerde görev yaptı. 1983'te Dundee Üniversitesi'nden dereceyle mezun olan Spink, 1988'deki MBA eğitimini de yine dereceyle bitirdi. Evli olan Tom Spink, üç çocuk babası.

**Allianz'a doktor yönetici****Volken Stüven /Allianz H.E.G.M**

Nisan ayına önemli görev değişikliklerine giden Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş.'nin Genel Müdürü Ömür Şengün, Allianz Sigorta A.Ş. ve Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş.'nin Yönetim Kurulu üyeliği görevine getirildi. Şengün'ün yerine ise Allianz Grup Strateji ve Geliştirme eski Başkanı Dr. Volker Stüven atandı. Stüven, 1991'den

2004'e kadar Allianz Genel Merkezi'nde Mali İşler alanında çalıştı. 2005-2008 yılları arasında Allianz Kuzey Amerika'da yatırım ve risk yönetiminde görev alan Stüven, 2009-2012 yıllarında Allianz Genel Merkezi'nde İcra Kurulu Başkan Yardımcılığı yaptı. Strateji ve Geliştirme Başkanı olarak çalıştı. Almanya'daki Mannheim Üniversitesi'nden ekonomi lisansı olan Stüven, Christian-Albrechts Üniversitesi'nden sosyal bilimler doktorasına sahip.







# İslami sigorta Güneydoğu Asya'dan yükseliyor

Malezya'nın en büyük İslami sigorta şirketi Etiqa, faaliyetlerini komşusu Endonezya'ya taşımaya hazırlanıyor. Malezya'nın iki numaralı sigortacısı ve en büyük İslami sigortacısı Etiqa Insurance and Takaful, sigorta penetrasyon oranı oldukça düşük ve demografik özellikleri İslami sigortaya uygun olan Endonezya'da büyümeyi planlıyor.

Etiqa Insurance and Takaful, Malezya'nın yerel bankalarından Maybank ve Belçikalı sigortacı Ageas ortak girişimi Maybank Ageas'ın bir iştiraki. 17 milyon Müslüman nüfuslu Malezya'da takaful (dayanışma anlamına geliyor ve İslami sigortacılık sistemini kapsıyor) alanında bir numara olan Etiqa, şimdi de Endonezya'da satın alacak şirket arıyor. Malaysia National Insurance ve Takaful Nasional tarafından 2007'de kurulan şirket, Malezya sigorta pazarının yüzde 45'ine sahip. Etiqa, son birkaç yıldır Brunei, Pakistan ve Singapur'da da faaliyet gösteriyor. 2007 yılında kurulan Etiqa, 23 bin kişilik satış ekibi, 30 sigorta ve takaful acentesinin yanı sıra 450 şubeli Maybank ortaklığıyla Malezya'nın ikinci en güçlü sigorta şirketi. Endonezya ise 213 milyonluk Müslüman nüfusuyla dünyada en hızlı gelişen takaful pazarlarından biri olarak

biliniyor. Etiqa'nın Endonezya'daki büyüme planlarının Maybank tarafından da desteklenmesi bekleniyor. Çünkü Endonezya'da tam teşekküllü İslami bankaya (Maybank Indocorp) ve ticari bankaya (Internasional Indonesia) sahip. Bu sayede Etiqa, şimdiden ülkede geniş bir bakasürans dağıtım ağına ulaşmış oldu. 2010 yılında Endonezya'daki takaful satışları



yüzde 48 artarak 500 milyon dolara yaklaştı. Yıllık takaful primlerinin bu yıl 650 milyon doları aşması beklenen Etiqa'nın yanı sıra diğer Malezyalı takaful sigortacılarının da gözü Endonezya'da.

**12 milyar dolarlık pazar**  
Genel olarak takaful olarak adlandırılan İslami sigorta ürünleri, şeriat kurallarına uyumlu

tasarruf, yatırım ve koruma ürünleri sunuyor. Takaful poliçe sahiplerinin ödedikleri primler, İslami kurallara uygun olarak çalışan sigorta şirketi ya da banka tarafından yönetilen kolektif bir havuza/fona gidiyor. Sigortalıların hasar talepleri de bu havuzdan ödeniyor. Takaful poliçelerinin bir özelliği de hasar yapmayan sigortalılarına, eğer şirket teknik kar ederse, kardan pay vermesi.

Takaful sistemi şimdilik dünya sigorta pazarının ancak yüzde 1'ini oluşturuyor. Ancak bu oranın önümüzdeki yıllarda yeni düzenlemeler ve şirketlerin yatırımlarıyla Endonezya, Malezya, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) gibi Müslüman nüfusu yüksek ülkelerde yükselişe geçmesi bekleniyor. Avrupalı sigortacılar Ageas şimdiden pazara girmiş durumda. Önümüzdeki dönemde diğer Avrupalı sigortacıların da bu kârlı pazara ilgi göstermesi bekleniyor. Nitekim geçen yıl Ernst & Young tarafından açıklanan Dünya Takaful Raporu'na göre, sigortalıların İslami sigorta poliçe pazarına katkısının 2011'de yüzde 32 artarak 12 milyar dolara ulaştığı tahmin ediliyor. Dünya çapında en büyük takaful şirketlerinin BAE ve Malezya merkezli olduğu biliniyor.

# Swiss Re, Dubai'den Ortadoğu'ya uzanacak

Dünya sigorta devlerinin Ortadoğu yatırımları sürüyor. Swiss Re, Dubai Uluslararası Finans Merkezi'nde (DIFC) faaliyete başlamak için Dubai Finansal Hizmetler Müdürlüğü'nden (DFSA) lisans aldı. Şirketin yeni Dubai ofisi öncelikle Ortadoğu'da enerji, mühendislik, inşaat ve genel havacılık sektörlerindeki kurumsal müşterilere risk çözümleri sunarak faaliyetlerine başlayacak. Swiss Re Kurumsal Çözümler Başkanı Nikolaj Beck yaptığı açıklamada "Tüm Ortadoğu'da uzun vadeli bir ilişkimiz var ve Dubai şubemiz bu bağlantı-

zı daha da güçlendirecek. Arzumuz bölgede iş portföyümüzü büyütmek ve DIFC bu amacımıza ulaşmak için bize önemli bir platform sağlıyor" diye konuştu. Bölgede 15 yıllık deneyime sahip olan Raik Wittowski tarafından yönetilecek olan Swiss Re'nin Dubai Şubesi aynı zamanda müşterilerine şirketin tüm Kurumsal Çözümler ürünlerini sunacak ve uzun vadeli kapasitesini artıracak. Sigorta devlerinin yüksek potansiyele sahip bölgeye olan ilgisinden memnun olduğunu dile getiren DIFC CEO'su Abdulla Moham-



med Al Awar ise Dubai Uluslararası Finans Merkezi'nin dünya standartlarına sahip altyapısının sigorta şirketlerine bölgede faaliyet göstermek için istikrarlı bir yapı sunduğuna işaret etti.

# Moody's Asya'ya davet ediyor

Uluslararası derecelendirme kuruluşu Moody's'in Yatırımcı Hizmetleri tarafından açıklanan bir rapor, Avrupalı sigortacıları Asya'da yatırım yapmaya çağırıyor. Moody's'e göre Avrupalı sigortacıların evlerindeki güçlü pozisyonlarına rağmen Asya pazarlarındaki kısıtlı varlıkları (prim üretimlerinin ancak yüzde 10'u) finansal verilerine yeterince yansımıyor. Moody's Kıdemli Başkan Yardımcısı Antonello Aquino, "Çoğu Avrupalı sigortacı için Asya'daki varlıkları finansal verilerini ve dolayısıyla kredi profillerini etkileyecek kadar büyük değil" diyor. Ancak Aquino, bu durumun Avrupa pazarındaki düşük büyüme oranlarının da etkisiyle yakında değişme-

sini bekliyor. Moody's'in raporunda stratejik büyüme rotası olarak gösterilen Asya pazarlarındaki fırsatlara dikkat çekiliyor. Tayland, Hindistan gibi ülkelerdeki sigortacıları kısıtlayıcı düzenlemelerin büyümenin önündeki en büyük engel olarak tanımlandığı raporda, her şeye rağmen Asya'nın bir bütün olarak yatırım fırsatları sunduğu vurgulanıyor.



# Dubai elektronik sisteme geçiyor



Dubai Emirligi'ndeki poliçe sahipleri, hükümet tarafından hayata geçirilen elektronik talep sistemiyle tanışıyor. Öncelikle Dubai hükümetinin sağlık sigortası (Enaya) programından yararlanan 100 bin kamu personelinin faydalanabileceği sistem, birkaç yıl içinde diğer sigortalıları da kapsayacak. Söz konusu sistem sayesinde şeffaflık sağlanarak sağlık harcamalarında sigorta sahtekârlığının en aza indirilmesi amaçlanıyor. Sağlık harcamalarının elektronik ortamdan talep edilebilir hale getirilmesinin

yerel sigorta şirketlerine de önemli katkı sağlaması bekleniyor. Mevcut sistemde sağlık sigortası ödemeleri yerel sağlık kuruluşları tarafından elle doldurularak sigorta şirketlerine gönderiliyor. Dubai Sağlık Müdürlüğü (DHA) Genel Müdürü Qadi Saeed Al Murooshid, sigortalıların bilgilerinin kötü amaçlı kullanılmasına da zemin hazırlayan bu sistemin kaldırılarak elektronik ortama taşınmasıyla sigorta taleplerinde sahtekârlığın önemli ölçüde azalmasını beklediklerini açıkladı.

# Zurich'ten anlamlı yatırım

Zurich Financial Services Group, ekonomiye, sosyal hayata ve çevreye olumlu katkılar sağlamak için Z Zurich Vakfı'na 100 milyon dolarlık yatırım yaptı. Kurumsal sorumluluk stratejisinin bir parçası olarak nitelendirilen bu yatırım, grubun faaliyet gösterdiği ülkelerde toplumların sürdürülebilir gelişimlerine katkı sağlamayı amaçlıyor.

Z Zurich Vakfı, gelişmekte olan pazarlarda, özellikle sürdürülebilir doğal afet yönetimi ve ekonomik büyüme gibi temel toplumsal sorunların çözüm odaklarını saptayarak, uzun vadeli stratejik ortaklıklara yatırım yapıyor. Mevcut ortaklıklar arasında Uluslararası Kızılay ve Kızılhaç Demekleri Federasyonu, Pratik Eylem (Practical Action) ve Yağmur Ormanları Birliği (Rainforest Alliance) yer alıyor.

Zurich Global Life CEO'su Kevin Hogan, gerek mali kriz sonrasında ortaya çıkan sorunlar gerekse dünyanın karşı karşıya olduğu risklere karşı sigortanın önemini gittikçe arttığını vurguluyor. Hogan, sigortacılığın toplumların sürdürülebilir gelişmesi açısından önemini şöyle açıklıyor: "Artık sigorta ürünlerin pek çok insan tarafından biliniyor. Ancak sigortacılığın toplumsal gelişme açısından üstlendiği rol yeterince anlaşılabilmiş değil. Sigorta sektörünün önemini önümüzdeki yıllarda daha da artması ve yeni sigorta çözümlerine ihtiyaç duyulması bekleniyor. Bu tespiti şu nedenlere dayandırabiliriz: Öncelikle dünyanın büyük bir kısmı yeterli sigorta teminatına sahip değil. İkinci olarak, tüm dünyada sigorta kapsamına giren riskler büyük oranda artış gösteriyor. Üçüncü olarak ise çoğu ülkenin kamu maliyesindeki baskı göz önüne alındığında, özel sektör ve sigorta sektörü, yaşlılık ve maluliyet maaşlarının temin edilmesinde ve sağlık sigortalılarında daha öne çıkan bir rol üstleniyor. Sigortacılığın temel amacının insanların ya da şirketlerin güvenliğini artırmak olduğunu unutmamamız gerekiyor."



# Çin sağlık harcamalarına çözüm arıyor

Çin hükümeti, ülkede büyük bir hızla artan sağlık harcamalarına karşı çözüm bulmaya çalışıyor. Son 20 yılda hızla gelişen Çin ekonomisinin pek çok olumlu gelişimi beraberinde getirdiği bir gerçek. Ancak her geçen gün artan kentli, yaşlanan ve daha kaliteli hizmet talep eden nüfusla birlikte sağlık sistemi yetersiz kalıyor.

Çin sağlık sistemi, vatandaşların zor ulaştığı ve pahalı bir sistem olarak biliniyor. Özellikle kırsal kesimde belli bir hizmet standardına sahip olunmayışı önemli bir sorundu. Ulusal hükümet bu sorunlara çözüm arayışı doğrultusunda 2009 yılında 125 milyar dolarlık sağlık reformu paketi hazırlamıştı. Son 2 yılda özellikle sağlık hizmetlerine erişim ve hizmet standardı sağlama yönünde önemli iyileştirmeler yapıldı. Hükümet yetkilileri şimdi de hızla artan sağlık harcamalarına çözüm bulmaya çalışıyor. Hedef, halkın acil sağlık sorunları için bir kenara koyduğu tasarruflarını tüketime yönlendirebilmek.

Mart ayında Pekin'de yapılan bir konferansta bu soruna çözüm arandı. Toplantıda konuşan Çin Sağlık Bakanı Dr. Chen Zhu, halkın yüzde 96'sının temel sağlık sigortasına sahip olduğunu vurguladı. Bu oran 10 yıl önce ancak yüzde 15'i buluyordu. Wen, son 10 yılda bebek ve anne ölüm hızlarının hızla düştüğüne işaret ederken, sağlık sisteminin artık genel halkın beklentilerini karşılamaktan uzak olduğunu da kabul etti.



Çin'de sağlık sisteminin iyileştirilmesinin önündeki en büyük engelin yetersiz donanımına sahip ve kâr amaçlı işletilen devlet hastaneleri olduğu iddia ediliyor. Hastane çalışanlarına uygulanan indirimli hizmetler, diğer hastalara uygulanan yüksek fiyatlar ve gereksiz tahlillerin yanı sıra kapsamı genişletilen sigortadan faydalanmak için kullanılan sahte evraklardan dolayı sağlık harcamalarındaki şişme engellenemiyor.

Çin hükümetinin sağlık harcamalarını düşürmek için gündemindeki ilk önlem, temel reçete ilaçları listesini 300'den 800'e çıkararak fiyatlarını düşürmek. Öte yandan, hem hasta sayısı artan devlet hastanelerindeki doktor

maaşlarını korumak hem de hastanelerdeki fiyatları düşürmek için sübvansiyon uygulanacak ve sağlık sigortası şirketlerine daha fazla bel bağlanacak. Mevcut sistemde sağlık harcamalarının yüzde 28'i devlet, yüzde 35'i hastalar, kalan kısmı da işverenler tarafından karşılanıyor. 2015 yılı sonuna kadar Çin hükümeti, devletin harcamalardaki payını yüzde 33'e çıkararak hastaların yüzde 30 daha az harcama yapmasını planlıyor. Bu sayede sağlık harcamalarının GSMH'daki payının üç yıl içinde yüzde 5'ten 6-7'ye çıkması bekleniyor. Bu çabalara sağlık sigortası kapsamının genişletilmesi ile sigortacıların artan denetiminin de katkıda bulunması bekleniyor.

## Lloyd's'tan 'olağan' zarar

İngiltere merkezli sigorta piyasası The Lloyd's of London, tarihindeki en büyük ikinci zararı açıkladı. Geçen yıl 516 milyon pound (sterlin) zarar eden sigorta sendikası birliği, bu zararın büyük kısmının Japonya depremi ve Tayland sel felaketinden sonra yaşanan rekor hasar taleplerinden kaynakladığına işaret etti. Lloyd's, 2010'da ise 2.2. milyar pound kâr açıklamıştı.

80 sigorta sendikasıdan oluşan birlik, daha önce 11 Eylül saldırılarının ardından 3.11 milyar pound zarar açıklamıştı. Son zararı da o dönemdeki gibi olağan bulan The Lloyd's of London CEO'su Richard Ward, "Hasar talepleri göz önüne alınırsa bu zarar sürpriz olmadı. 2011'de yaşanan doğal afetlerden kaynaklanan 4.6 milyar pound'luk hasar talebiyle karşılaştık" dedi.





# **“Benim Evim Sigortası her yerde koruyor.”**

## **Benim Evim Sigortası evin dışında da koruyor!**

Zurich Sigorta, Benim Evim Sigortası ile konut sigortası anlayışını tamamen değiştiriyor. Kiracı veya ev sahibi olmanız fark etmeksizin evinizi ve eşyalarınızı güvence altına alıyoruz. Üstelik Benim Evim Sigortası, hırsızlık, yangın, su baskını, deprem gibi standart teminatların yanı sıra içerdiği aile sorumluluk, ferdi kaza, kapkaç ve gasp gibi teminatlarla, benzerlerinden çok daha kapsamlı! Daha ayrıntılı bilgi için Zurich Sigorta acenteleri, TEB şubeleri ve [www.zurichsigorta.com.tr](http://www.zurichsigorta.com.tr) adresine bekliyoruz.



# Abraaj'dan Afrika sigorta pazarına yatırım

Ortadoğu'nun en büyük sermaye fonu Dubai merkezli Abraaj Capital, Faslı sigorta şirketi Saham Finances'a yatırım yaptı. Fon, 125 milyon dolarlık yatırımla Saham Finances'ın batıdaki ve Fransızca konuşan Afrika ülkelerindeki varlığını güçlendirdi. Alanlarında lider olan Colina Group, Isaaf ve CNIA-SAADA sigorta şirketlerinin büyük hissedarı olan Saham Finances'ın Fas'ın yanı sıra 10 Afrika ülkesinde 5 milyondan fazla sigortalıya hayat ve hayat-dışı alanlarda hizmet verdiği tahmin ediliyor. Casablanca'da düzenlenen imza töreninde



konuşan Abraaj Capital Kıdemli Ortaklarından Matteo Stefanel, bu yatırımla fonun yükselen piyasalarda başka bir alanda yeterliliğini test edeceğini söyledi. Ortaklıktan memnuniyetlerini de dile

getiren Stefanel, "Saham Finances yatırımlarımız hızla gelişen ekonomilerdeki etkili sektörlerde faaliyet gösteren güçlü şirketleri destekleme stratejimizle uyumlu. Fas ve Fransızca konuşan Afrika ülkelerinde sigorta sektörü lideri olarak Saham Finances için büyük bir büyüme potansiyeli görüyoruz" dedi.

Afrika kıtası şimdilik dünya sigorta prim üretiminin ancak yüzde 2'sini karşılarsa da gelişen ekonomileri, yüksek kentleşme ve düşük penetrasyon oranlarıyla önümüzdeki dönemde uluslararası sigortacıların daha fazla ilgisini çekmesi bekleniyor.

## China Life yavaşladı

Piyasa değeri açısından dünyanın en büyük hayat sigortacısı olan China Life, geçen yıl faaliyet kârının yüzde 45.5 oranında düştüğünü açıkladı. Çin sigorta devi, yavaşlayan yerel piyasa ve zayıf borsa getirilerinin 2011 yılı performansını olumsuz etkilediğini açıkladı. China Life, 31 Aralık itibarıyla 2011 yılı net kârını 2.9 milyar dolar olarak ilan etti. Bu rakam 2010'daki 5.35 milyar dolarlık kâra göre yüzde 45 düşüşü ifade ediyor. Şirket, özellikle 2011'in son çeyreğinde tarihi bir gerilemeyle net gelirlerinde yüzde 80 düşüş yaşadı. Aynı dönemde toplam gelir ise yüzde 3.9 düşerek 59.8 milyar dolara geriledi. Kârlılıktaki bu düşüş Çin'de artan rekabetle açıklanıyor.

Artan rekabetin gerekçesi ise yasal düzenlemeler. Nitekim Mart 2010'da yürürlüğe giren bir yasa, hayat sigortası şirketlerinin temsilcilerinin yerel bankalarda sigorta satışını engellerken bankaları bankasürans kanalına yatırım yapmaya zorlamıştı. Bu yasanın ardından bankalar ve diğer sigortacılar özellikle yüksek verimli varlık yönetimi ürünleriyle China Life'a rakip oldular. Tüm bu gelişmelerin sonucu olarak şirketin satışları 2011'in ilk yarısında yaklaşık yüzde 16 düştü. Sonuçların açıklanmasını takiben China Life, sermaye dengesini korumak için yeni dönemde 6 milyar dolarlık sermaye tahvili ihraç etmeyi ve offshore piyasalarda 1.27 milyar dolarlık hisse satmayı planladığını açıkladı. Satışlar



Çin Sigorta Düzenleme Komisyonu'nun (CIRC) onayına tabi. China Life'ın

performansının büyük ölçüde yatırım gelirlerine bağlı olduğu biliniyor.

# SORU GELECEKSE EN İYİ CEVAP ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

Türkiye'nin halka açık  
ilk ve tek emeklilik şirketi  
Anadolu Hayat Emeklilik,  
katılımcılarını gururlandırmaya,  
ülkemize kazandırmaya  
devam ediyor.



EGM 06.04.2012 verilerine göre  
587.902 katılımcı sayısı

**En Çok  
Tercih Edilen  
Bireysel  
Emeklilik Şirketi**

EGM 06.04.2012 verilerine göre  
3.428.709.228 TL fon büyüklüğü

**Fon  
Büyüklüğünde  
Lider**

HAYMER 29.02.2012 verilerine göre  
2.001.428.908 TL hayat  
matematik karşılıkları

**Hayat Sigortalı  
Fonlarında  
Lider**

31.12.2011 tarihi itibarıyla  
5.647.734.373 TL aktif büyüklüğü

**Aktif  
Büyüklüğünde  
Lider**

13.04.2012 tarihi itibarıyla 21 fon

**En Fazla  
Fon Alternatifi**

EGM 06.04.2012 verilerine göre  
2.241 adet emekli

**Emekli  
Sayısında  
Lider**



**2**

**1**



**3**

Soru gelecekte  
Cevap:



**ANADOLU HAYAT  
EMEKLİLİK**







# Siz de VIP emekli olabilirsiniz

Bireysel emeklilik şirketleri, VIP müşterilerine özel BES planları sunuyor. VIP planlarla kesintisiz birikim yapmak ve ek hizmetlerden yararlanmak mümkün. Üstelik bu planlara katılmak görüldüğü kadar zor değil. 5 bin TL toplu para ve aylık 200 TL ödemeye bile herkes bu avantajlı planlardan faydalanabilir... **Emel Coşkun /** [ecoskun@finansgundem.com](mailto:ecoskun@finansgundem.com)

**B**ES (bireysel emeklilik sistemi) 9'uncu yılında. Mart ayı sonu itibariyle katılımcı sayısı 2.7 milyon kişiye, sistemdeki fon tutarı 15 milyar 747 milyon TL'ye, katılımcıların katkı payı tutarı ise 13 milyar 196 milyon TL'ye ulaştı. Henüz 10 yılını doldurmayan bu sistemden emekli olanların sayısı ise birikimli hayat ürünlerinden yapılan aktarımlarla 4 binin üzerine çıktı. BES, özellikle erken yaşta giren gençler için önemli avantajlar sunuyor. Bir de katkı payını yüksek tutan katılımcılara sunulan avantajlar var. VIP olarak

adlandırılan yüksek katkı paylı planların katılımcı sayısı azımsanacak gibi değil. Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Yasemen Köne, 2010 yılına ait verilerinden yola çıkarak VIP planlar için potansiyeli şöyle ortaya koyuyor: "2010'da bireysel emeklilik sisteminde sözleşme bazında ödenen katkı payının yüzde 19'u 100 TL'nin altında, yüzde 21'i 100-150 TL arasında, yüzde 22'si 150-250 TL arasında, yüzde 38'i ise 250 TL'nin üzerinde oluştu. Buna göre her 10 kişiden 4'ü VIP planlara dahil olma potansiyeli taşıyor."



Bu arada, yine 2010 yılı verilerine göre tüm sözleşmelerde aylık ortalama katkı payının 165 TL seviyesinde olduğu görülüyor. Sektör yöneticileri, enflasyon da hesaba katıldığında ortalama katkı payının 200 TL civarında olduğunu tahmin ediyor.

Garanti Emeklilik'in yüksek katkı payları içeren emeklilik planlarında 30 bin civarında katılımcı bulunuyor. Köne, "Yüksek katkı paylı planlarımıza yatırılan aylık ortalama miktar plana göre değişiyor. Ancak bu planlardaki katılımcılarımızın düzenli ödemelerinin

**BES şirketlerinin kayıtları, VIP planı katılımcılarının büyük oranda 35 yaşın üzerindeki evli ve çocuklu erkekler olduğunu gösteriyor. Şirketlerin VIP müşterilerinin büyük kısmı ise serbest meslek sahibi, profesyonel ve yöneticilerden oluşuyor.**

yanı sıra dönem dönem aktardıkları ek katkı paylarıyla birlikte aylık ortalama 750 TL'yi buluyor" diyor.

AHE (Anadolu Hayat Emeklilik) Genel Müdürü Mete Uğurlu ise AHE'de yaklaşık 8 bin kişiden oluşan bu kesimin ödediği katkı payı ortalamasının 1.000 TL civarında olduğunu söylüyor.

#### Kesintisiz birikim

Genelde orta ve üst gelir grubunun tercih ettiği VIP planlarının diğerlerine göre en önemli avantajı, normalde yüzde 7-8'lere varan yönetim gideri kesintisinin yapılmaması. Örneğin, aylık olarak yatırılan 200 TL'lik katkı payından normal planlarda 14 TL yönetim gideri kesiliyor. VIP planlarda ise bu kesinti yapılmıyor. Çoğu VIP müşterinin aylık katkı payının ortalama 1.000 TL olduğu varsayılırsa ayda 70 TL'lik kesinti yapılmamasının birikime önemli bir katkı sağladığı söylenebilir.

VIP planların bir diğer önemli avantajı ise sisteme ilk kez girerken alınan ve brüt asgari ücretin yarısı olarak hesaplanan giriş aidatının 5 yıl ertelenmesi. Eğer katılımcı dahil olduğu plandan 5 yılın sonunda ayrılmazsa söz konusu aidat hiç

## Devlet de birikime katkı yapacak

BES'te ikinci aşamaya geçiliyor. Devlet her-kesine her ay yatırdığı katkı payının yüzde 25'i kadar ekstra katkı payı yatıracak. Türkiye'de başka hiçbir yatırım enstrümanında olmayan bu düzenleme ile birlikte BES katılımcılarına ek bir getiri sağlanacak.

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ın yaptığı açıklamaya göre Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) vergi ile ilgili yeni bir düzenleme yapılacak. Artık BES'e dahil olan her-kesine, devlet katkı payı ödeyecek. Bu paralar yeni açılacak alt bir hesapta toplanacak. Katkı payı ödeyen katılımcıların bilgisi Emeklilik Gözetim Merkezi'ne (EGM) ulaştığında, EGM bu bilgileri ilgili devlet kurumlarına bildirecek. Devlet adına bu kurum da katılımcılara yatırdıkları katkı payının yüzde 25'i kadar ek bir ödeme yapacak. Devletin ödeyeceği katkı payı tutarı yıllık brüt asgari ücretin yüzde 25'ini geçmeyecek. Limiti de yıllık olarak asgari ücretin yüzde 25'ine karşılık geliyor. Asgari ücretin yıllık tutarı 11.000 TL civarında olduğu için bugünkü hesaplara 2.750 TL'ye yakın yıllık kazanç sağlanabilecek. Kısacası devlet katkısının görünür olması ile Türkiye'de herhangi bir enstrümanda olmayan şekilde, yatırımlarınız kendi getirisi dışında getiri sağlayacak. Babacan, EKK ve Bakanlar Kurulu'nda tasarruf paketlerinin imzaya açıldığını söyledi. Bireysel emeklilik sistemi (BES), sukuk ihracı, bireysel katılım sermayesi düzenlenecek. Babacan: "BES sisteminde devlet katkı payı esasını getiriyoruz. BES'te vergilerde indirim yerine devlet katkı payı esasını getiriyoruz. BES'te devlet katkısının oranı yüzde 25 olacak, katkı payı matrahtan düşülmeyecek" dedi. Katılımcılar, 3 yıldan önce sistemden çıkmaları halinde devletin yatırdığı katkı payı tutarını alamayacaklar. Üç yıldan sonra ikinci bir hesapta biriken bu katkı paylarının yüzde 15'i, 6 yıla kadar sistemde kalınması durumunda yüzde 35'i alınabilecek. On yıl sistemde kaldıktan sonra çıkılması durumunda ise devletin katılımcı adına ödediği katkı payları tutarının yüzde 60'ı alınabilecek. Katılımcı, emeklilik hakkı kazandığında yani 56 yaşına geldiğinde ise devletin ödediği katkı payları tutarının tamamını almaya hak kazanacak. Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu BES'teki yeni yapı ile beklendiği ve hedeflendiği gibi kamu teşvikinin tüm katılımcıların kolaylıkla yararlanabileceği daha etkin bir yapıya kavuşacağını söyledi. Kanun değişikliklerinin yasalaşması ve akabinde uygulamaya yönelik alt düzenlemelerin de bu yönde geliştirilmesi ile birlikte, sistemin önemli hamle yapacağı yeni bir döneme gireceğini vurgulayan Uğurlu, "Türkiye'de tasarruf düzeninin uzun vadeli kaynak ile büyütülmesinde BES öncü bir rol üstlenecektir" dedi.



alınmıyor. Yani 325 TL'lik giriş aidatı da VIP plan katılımcılarının büyük bir kısmından tahsil edilmiyor. Dolayısıyla katılımcılar, yüzde 15 ile 35 arasında değişen vergi avantajının yanı sıra giriş aidatı ve yönetim gideri masraflarını da ödemekten kurtulmuş oluyor. Geriye ise sadece yatırım yapılan fona göre değişen ancak genelde yıllık yüzde 2 olarak hesaplanan fon yönetim giderleri kesintisi kalıyor. Mete Uğurlu, bu konuda şu örneği veriyor:

“Gelir vergisi oranının yüzde 35 olduğunu varsayarak aylık 8 bin TL brüt ücrete sahip bir katılımcının BES’e 800 TL katkı payı ödemesi durumunda vergi avantajı 280 TL. Böylece cebinden çıkan tutar 520 TL olacak. Bu avantaja ek olarak yüksek katkı payı ödeyen müşterilerden yapılan düşük kesinti oranlarıyla da neredeyse 800 TL’lik katkı payının tümü yatırıma yönlendirilebilecek.”

Şirketler, VIP müşterilerine minimum kesintilerin yanı sıra birer özel müşteri temsilcisi tahsis ederek bir nevi yatırım danışmanlığı, finansal koçluk avantajı da sunuyorlar. Örneğin Garanti Emeklilik, VIP müşterilerine özel bireysel emeklilik danışmanlığı hizmetinin yanı sıra portföy

**BES’deki yeni düzenlemelerle devlet her katılımcıya her ay yatırdığı tutarın yüzde 25’i kadar ekstra katkı payı ödeyecek. Bu avantajdan yararlanmak için maksimum katkı payı ödeyen bir katılımcı (asgari ücretin yıllık tutarı 11.000 TL olduğu için) bugünkü hesapla yıllık 2.750 TL’ye yakın ekstra kazanç sağlayacak. Sistemde 10 yıl kalan bir katılımcı 56 yaşına geldiğinde 27.500 TL, 20 yıl kalan birisi de 55 bin TL ekstra gelir elde edecek.**

yönetim şirketinden özel finansal koçluk da öneriyor.

Bu alanda önemli bir avantaj da normal BES planlarına göre VIP müşterilerin daha fazla fon çeşitliliğinden yararlanabilmesi ve farklı enstrümanları kullanabilmesi. Mete Uğurlu, AHE’nin özel müşteri segmentindeki 8 bin katılımcısından “Usta Emeklilik Planı”na dâhil olanları hayat boyu otomatik fon değişim sistemi “Fonmatik” ve otomatik fon dengeleme fonksiyonlarından yararlandıklarını vurguluyor.

Yapı Kredi Emeklilik ve Allianz ise özel

müşterilerine katkı payı ödeme güvencesi sunuyor. Örneğin, Yapı Kredi Emeklilik’in minimum 500 TL aylık katkı payı gerektiren “Safran” planının müşterileri ilk 5 yıl katkı payı ödeme güvencesi alıyor. Bu güvence yılda en fazla 6 aylık dönemi kapsıyor ve katılımcının işsizlik ya da iş göremezlik durumlarında devreye giriyor. Bunların yanı sıra kara ambulansı gibi acil sağlık hizmetleri, anlaşmalı sağlık kuruluşlarından indirimli faydalanma hakkı da çoğu şirket tarafından BES katılımcılarına sunulan ek avantajlar olarak gösterilebilir.

**Nasıl VIP katılımcı olunur?**

Hemen her şirkette VIP müşterilere özel BES planları bulunuyor. Aslında bu planlara ayda 100 TL katkı payı ödeyerek de dahil olmak mümkün. Ancak bunun için birikiminizin belirli bir miktarı geçmesi gerekiyor. Örneğin, 4-5 bin TL’lik ön ödemeyle sisteme giriş yapan ve ayda 200-300 TL katkı payı ödeyen bir katılımcı da VIP planların sunduğu avantajlardan faydalanabiliyor.

Öte yandan, bazı şirketlerin özel müşterileri arasına girmek için ön ödeme miktarının ya da toplam ödenen katkı payının 100 bin TL’yi geçmesi gerekebiliyor. Genelde istenen miktar ise brüt asgari ücretin 24 katına ulaşması. Yani BES sisteminde yaklaşık 20 bin TL’nizin olması büyük avantaj sağlıyor. BES şirketlerinin planlarının özelliklerine göre ya sisteme ilk girişte toplu para ödeyerek, ya da katkı payı miktarını yüksek tutarak bu avantajlardan faydalanmak mümkün. Örneğin, 12 bin TL toplam birikime ulaşan bir katılımcıdan yönetim gideri kesintisi alınmazken, her ay 900 TL ve üzerinde yatıran katılımcı da bu giderden muaf tutulabiliyor.

Emeklilikte daha yüksek gelire açılan yollardan biri olan VIP planlarına dahil olmak için en makul yöntemin BES sistemine girişte ödenecek 5 ila 20 bin TL







### “Otomatik fon dengeleme avantajı sunuyoruz”

Mete Uğurlu  
AHE Genel Müdürü

Katılımcıların sisteme bütçelerinin elverdiği en yüksek katkı payıyla ve olabildiğince erken yaşta girmeleri, emekliliğe yönelik beklentilerinin karşılanmasında önemli bir etken olacaktır. Katkı payı ödeme aşamasında sağlanan vergi teşviki de çok önemli. Bu sayede yatırılan katkı payları katılımcının vergi matrahından indiriliyor ve vergi sonrası net kazanç artışı sağlanabiliyor. Yüksek katkı paylı katılımcılarımız çeşitli meslek gruplarından ve genel olarak 35 yaş ve üzeri kişilerden oluşuyor. Yüksek katkı payı ödeme gücüne sahip katılımcılarımız Usta Emeklilik Planı'nın sunduğu avantajlardan yararlanabiliyor. Bu plana 58 bin TL başlangıç tutarı yatırılıp ayda 145 TL katkı payı ödeyerek ya da aylık 1.200 TL katkıda bulunarak dâhil olunabiliyor. Plan dâhilindeki katılımcılarımızın aylık ortalama katkı payı tutarı 1.000 TL. Usta Emeklilik Planı'nda dâhil olan katılımcılarımız için Türkiye'de ilk defa otomatik fon dengeleme ve hayat boyu otomatik fon değişim sistemi “Fonmatik”i oluşturduk. Bu planda ayrıca düşük kesinti yapısı uygulanıyor ve katılımcılarımıza özel müşteri temsilcileri atanıyor. Aylık olarak katılımcılarımıza gönderilen yatırım danışmanlığı bülteni AnaYorum ise yatırım kararlarında müşterilerimize yol gösteriyor.



### “Finansal koçluk yapıyoruz”

Yasemen Köne  
Garanti Emeklilik GMY

Prestige Plan'la özellikle orta ve üst düzey yöneticilerin farklı emeklilik ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlıyoruz. Bu plan 400 TL'den başlayan aylık katkı payı ödemeleriyle katılımcılarımızın vergi avantajını artırıyor, birikimlerinin hızla çoğalmasını sağlıyor. Yine Prestige Plan kapsamında, katılımcının vergi avantajından en iyi şekilde faydalanabilmesi için aylık ödeme tutarlarını brüt asgari ücret olarak belirlediğimiz ve çok ilgi gören bir seçenek sunuyoruz. Select Plan ise ayda 1.000 TL ve üzeri katkı payıyla birikim yapmak isteyenler için cazip fırsatlar sunuyor. Birikimleri belirli bir düzeye ulaşan ve yüksek katkı payı ödeyerek özel planlarımızdan yararlanan müşterilerimiz için bazı ek hizmetler de sunuyoruz. Öncelikle kişiye özel emeklilik danışmanı hizmeti veriyoruz. Kendilerine özel emeklilik danışmanlarımız aracılığıyla iletişim tercihlerine göre, gerek telefonla gerek birebir ziyaretlerle mevcut ekonomik şartlar ve birikimleri hakkında bilgilendirmeler yapıyoruz. İçinde bulunulan ekonomik çevrenin yatırımlarına etkileriyle ilgili kısa ve uzun dönemli önerilerde bulunuyor. Kısaca bu müşterilerimiz için özel finansal koçluk sorumluluğunu üstleniyoruz. Yine bu müşterilerimiz, tüm işlemlerini kendilerine özel atanmış emeklilik danışmanı aracılığıyla yapabiliyor.



### “Geç dahil olanlar daha fazla katkı payı ödemeli”

Ajlan Sözütek  
Finans Emeklilik Gen. Müd.

Yatırım araçlarının çeşitlendirilmesi ve hizmet kalitesinin yükseltilmesi, katılımcıların sistemden beklentilerini karşılamak açısından önemli. Bireysel emeklilik kapsamında toplanan birikimler kısa vadede oluşabilecek acil nakit ihtiyaçları için bir kaynak değil, uzun vadede yapılan bir tasarruf olarak değerlendirilmeli. Çünkü ancak bu şekilde bu sistemden azami fayda sağlanabilmektedir. Sisteme erken yaşta dahil olmak da son derece önemli. Halen BES katılımcıların yüzde 38'i 25-30 yaş arasında. Bizim temel hedefimiz bu oranı artırmak olmalı. Katılımcılar sisteme ne kadar erken dahil olurlarsa bütçelerine uygun katkı payı ödemeleriyle istedikleri birikimi oluşturma imkânları artar. Önemli olan uzun süreli ve düzenli yatırım yapmaktır. Böylece bütçeleriyle uyumlu olarak ödedikleri katkı paylarıyla emeklilik dönemleri için elde etmeyi hedefledikleri birikimleri oluşturmaları daha kolay olacaktır. Dolayısıyla sisteme geç dahil olan katılımcıların aynı birikim tutarını elde etmek için ödeyecekleri katkı paylarının, sisteme erken dahil olan katılımcılara kıyasla daha yüksek olacağı aşikar. Bu sebeple BES'e erken yaşta dahil olmak katılımcıların emekliliklerinde istedikleri birikimleri elde edebilmeleri için önem taşıyor.

arasındaki ön ödeme olduğunu söylemek mümkün. Bu sayede hem daha fazla birikim hem de daha az kesintiyle BES planlarının sunduğu avantajlardan çok daha fazla faydalanılabiliyor. Düzenli olarak düşük katkı payı ödeyen katılımcılar da istedikleri zaman ara ödemeler yaparak VIP planlarına geçebiliyor ve ara ödemeleri yönetim gider kesintisinden muaf tutuluyor.

**Kamu yöneticileri de VIP planlarda** BES şirketlerinin kayıtları, VIP planı katılımcılarının büyük oranda 35 yaşın üzerindeki serbest meslek sahibi, profesyonel ve yönetici erkekler olduğunu gösteriyor. Garanti Emeklilik Genel

**Müdür Yardımcısı Yasemen Köne, yüksek katkı paylı planlarındaki müşterilerin yüzde 65'inin erkek olduğunu söylüyor.** Ardından da meslek, yaş, medeni durum ve eğitim açısından ortaya çıkan profili şöyle paylaşıyor: “Bu planları tercih eden müşterilerimiz arasında hemen her meslekten katılımcı var. Esnaf, doktor, mühendis, avukat, kamu çalışanı, finansçı, iletişimci, sanatçı, sporcu, gazeteci gibi çok geniş bir katılımcı profilimiz mevcut bu emeklilik planlarında. Bu gruptaki müşterilerimizin büyük bir bölümünün kamu ve özel sektördeki üst düzey yöneticilerden oluştuğunu söyleyebiliriz. VIP plan katılımcılarımızın genelde evli ve çocuklu olduğunu görüyoruz. Yaş ortalamaları da

diğerlerine göre daha yüksek. Bu gruptaki aile sahibi müşterilerimizin genelle karşılaştırıldığında çok daha yüksek olduğunu görüyoruz. Aile sahibi müşterilerimiz tasarrufun öneminin çok daha fazla bilincinde. Aileleri için daha fazla tasarruf etme eğilimine sahipler. Bu kitledeki müşterilerimizin eğitim düzeyi de belirgin bir şekilde diğerlerinden ayrılıyor.” BES yöneticileri emeklilik döneminde bugünkü maaşınızın yüzde 70'ini elde edebilmek için ödediğiniz katkı payının en az maaşınızın yüzde 10'u olması gerektiğine işaret ediyorlar. Bu oranın üzerine ufak bir ön ödeme de eklendiğinde sistemden VIP emekli olmamak için bir sebep kalmıyor.

## Hangi şirket hangi VIP BES Planı?

| Şirket/Plan                                  | Asgari katkı payı / Ön ödeme | Giriş aidatı                                                                        | Yönetim gider kesintisi | Fon işletim gideri kesintisi (Yıllık ortalama) | Ek ödeme avantajı                                                                                                              | Ek avantajlar                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Anadolu Hayat Emeklilik/Usta Emeklilik Planı | 145 TL / 58.000 TL           | 5 yıl erteleme                                                                      | Yok                     | Yüzde 2 - 2.59                                 | Alternatif olarak aylık 1.200 TL katkı payı ödeyerek bu plana katılmak mümkün.                                                 | Fonmatik ve otomatik fon dengeleme, özel müşteri temsilcisi, acil ambulans ve sağlık danışmanlığı, anlaşmalı sağlık kuruluşlarında indirim, 11 ayrı fon seçeneği kesintisi. |
| Allianz/Nar Extra                            | 220 TL / 4.400 TL            | 5 yıl erteleme                                                                      | Yok                     | Yüzde 2                                        |                                                                                                                                | İlk 3 yıl katkı payı ödeme güvencesi (aylık 650 TL limitli, en fazla 6 ay), anlaşmalı sağlık kurumlarında indirim, medikal asistans hizmetleri.                             |
| AvivaSA/Plan 114                             | 101 TL / 25.000 TL           | Giriş aidatının 300 liralık kısmı taksitle alınıyor, geri kalanı 5 yıl erteleniyor. | Yok                     | Yüzde 2                                        |                                                                                                                                | Fon çeşitliliği                                                                                                                                                             |
| BNP Paribas Cardif /Renkli Emeklilik Planı   | 900 TL                       | 5 yıl erteleme                                                                      | Yok                     | Yüzde 2 -2.7                                   | Katkı payı birikimi 19.500'e ulaştığında yönetim gideri kesintisi alınmıyor.                                                   |                                                                                                                                                                             |
| Metlife/Afili Plan                           | 329 TL / 5.000 TL            | 5 yıl erteleme                                                                      | Yüzde 3                 | Yüzde 2                                        | 2.000 TL ve üzeri katkı payı ödemelerine yüzde "0", 600 TL üzeri katkı paylarından yüzde 1 yönetim gideri kesintisi alınmıyor. |                                                                                                                                                                             |
| Ergo/Ergovan Plus                            | 115 TL / 10.000 TL           | 150 TL / 175 TL'lik kısma 5 yıl erteleme                                            | Yok                     | Yüzde 2                                        |                                                                                                                                | Asistans hizmetleri                                                                                                                                                         |
| Finans Emeklilik/ Elit Emeklilik             | 219 TL / 5.500 TL            | 5 yıl erteleme                                                                      | Yüzde 3                 | Yüzde 2                                        | 32-33 bin TL ön ödeme yapıldığı durumda yönetim gider kesintisi alınmıyor.                                                     |                                                                                                                                                                             |
| Garanti Emeklilik/ Select                    | 1.000 TL                     | 5 yıl erteleme                                                                      | Yok                     | Yüzde 1.5-2.99                                 |                                                                                                                                | Kişiyi özel bireysel emeklilik danışmanlığı, özel finansal koçluk, Hobi Plus, yüzde 0.4 Bonus aktarma avantajı.                                                             |
| Groupama Emeklilik/Süper Emeklilik           | 107 TL                       | 5 yıl erteleme                                                                      | Yüzde 7                 | Yüzde 2-2.59                                   | Brüt asgari ücretin 24 katı ve üzerindeki katkı payları için yönetim gider kesintisi alınmıyor.                                | Portföy yönetim şirketinden bireysel danışmanlık alınabiliyor.                                                                                                              |
| Vakıf Emeklilik/VE 14 Planı                  | 109 TL                       | Brüt asgari ücretin yüzde 35'i peşin ya da yüzde 50'si 6 aylık taksitle alınıyor.   | Yok                     | Yüzde 1.84-2.78                                | 1.000 TL üzeri katkı payında yüzde 0, işletim gideri kesintisi yok.                                                            | Acil ambulans ve sağlık hizmetleri                                                                                                                                          |
| Yapı Kredi Emeklilik/Safran I                | 500 TL / 4.000 TL            | 216 TL ilk yıl, 202 TL 5 yıl erteleme                                               | Yüzde 4                 | Yüzde 2                                        | Toplam birikim 100 bin TL'ye ulaştığında yönetim gider kesintisi alınmıyor.                                                    | İlk 5 yıl katkı payı ödeme güvencesi, yüzde 0.5 Worldpuan avantajı, Acil sağlık, ambulans hizmetleri, indirimli sağlık kuruluşları.                                         |

**Not:** Veriler çağrı merkezlerinden ve web sitelerinden alınmıştır.



# Renkli Emeklilik Planıyla Hayalleriniz Gerçeğe Dönüşüyor.

Aktif çalışma hayatında hepimizin üstlendiği roller farklı; avukat, müzisyen, öğretmen, ressam, doktor... Üstlendiğimiz rollere göre belirlediğimiz farklı yaşam stillerimiz olsa da, emeklilik dönemi için yaptığımız planların ortak özelliği, çalışma hayatımızın temposu nedeniyle fırsat bulamadığımız tüm hayallerimizi gerçekleştirebilmek. Siz emeklilik hayallerinizi anlatın, BNP Paribas Cardif Emeklilik de Renkli Emeklilik Planı ile onları gerçeğe dönüştürsün.

Renkli Emeklilik Planı farklı risk algılamalarına ve getiri beklentilerine göre hazırlanmıştır. BNP Paribas Cardif Emeklilik'in uzman danışmanları mevcut hayat standartlarınızı, emeklilik dönemindeki getiri beklentilerinizi ve finansal deneyimlerinizi değerlendirerek size en uygun fon dağılımını sunar.

Renkli Emeklilik Planı'nda beş ana renk kapsamında farklı yatırımcı profillerine uygun onbir fon dağılımı sunulur. Risk algılamanızın değişmesi ile birlikte fon dağılım oranlarınızı da istediğiniz gibi değiştirebilirsiniz. BNP Paribas Cardif Emeklilik'in emeklilik yatırım fonları profesyonel portföy yönetim şirketi tarafından, finansal piyasalardaki değişimlere göre en yüksek getiriyi sağlayabilecek şekilde yönetilmektedir.

## Renkli Emeklilik Planı Özellikleri

Bireysel Emeklilik Sistemi uzun vadeli bir yatırım aracıdır. Katılımcıların sistemin avantajlarından tam anlamıyla faydalanabilmeleri için en az 10 yıl düzenli katkı payı yatırımları ve 56 yaşını tamamlamış olmaları esastır. Renkli Emeklilik Planı da temel özellikleri ile katılımcıların sistemde uzun süreli kalmasını teşvik etmektedir.

**Giriş Aidatı Avantajı:** Renkli Emeklilik Planı'nda giriş aidatının bir kısmı ilk yıl içinde peşin ya da taksit ile ödenebilirken,

kalan tutar ertelenir. Katılımcının sözleşmesinin BNP Paribas Cardif Emeklilik'te en az beş yıl kalması durumunda kalan tutar tahsil edilmez.

**Yönetim Gideri Kesintisi Avantajları:** Renkli Emeklilik Planı'nda emeklilik hayalleriniz için yapacağınız tasarruflar, yönetim gideri kesintisinde yapılan indirimler ile artarak birikmeye devam eder. Plan kapsamında yapılan indirimler ile yönetim gideri kesintisi hem emeklilik hayalleriniz için yatırdığınız düzenli aylık katkı payına hem de birikimlerinize paralel olarak yüzde sıfıra kadar düşer. Böylece birikimleriniz bu kesintiden muaf olarak daha hızlı artar.

## - Aylık Katkı Payı ve Ek Katkı Payına Göre Uygulanan Yönetim Gideri Kesintisi

Renkli Emeklilik Planı'nda ödenen aylık katkı payı ve ek katkı paylarının tutarlarına göre azalan yönetim gideri kesintisi bulunmaktadır. Ayda 900 TL ödeyen bir katılımcı için Yönetim Gideri Kesintisi sıfırdır.

## - Kümüle Katkı Payı ve Ek Katkı Payı Toplamına Uygulanan Yönetim Gideri Kesintisi İndirimleri

Renkli Emeklilik Planı kapsamında katılımcılar düzenli katkı payı ve ek katkı payı ödemeleri ile ulaştıkları kümül tutara göre yönetim gideri kesintileri üzerinden indirimde sahip olurlar. Örneğin toplamda 9.500 TL ödemeye ulaşıldığında yönetim gideri kesintisi için %50 indirim elde ederken bu tutar 19.500 TL'ye ulaşıldığında kesinti sıfırlanır ve bu hak başka bir koşul aranmadan sözleşme süresince korunur. Kesintisiz emeklilik fırsatını sunan bu limite sözleşmenizin herhangi bir yılında ulaşabilir ve bu önemli fırsattan sözleşmeniz aktif olduğu sürece faydalanabilirsiniz.

## BNP Paribas Cardif Hakkında

BNP Paribas Cardif Emeklilik, dünyanın en önemli finansal kuruluşları arasında yer alan BNP Paribas'ın sigortacılık faaliyetlerini gerçekleştirdiği BNP Paribas Cardif çatısı altında müşterilerine hizmet sunmaktadır.

BNP Paribas Cardif, bugün yaklaşık 9.000 çalışanıyla Avrupa, Asya ve Latin Amerika gibi farklı coğrafyalarda güçlü konuma sahiptir. Can ve mal sigortalarında profesyonelleşen BNP Paribas Cardif, güçlü konumu ve finansal yapısıyla Standard&Poor's tarafından AA- notuyla derecelendirilmiştir.

BNP Paribas Cardif Emeklilik sahip olduğu yerel tecrübe ve BNP Paribas Cardif'in uluslararası bilgi birikimiyle müşterilerine hayatlarının her dönemine uygun profesyonel güvenceler sunulmaktadır. Tüm müşterilerimiz gibi sizin de hayata güvenle ve gülümseyerek bakabilmeniz için, sizleri Türkiye'nin dört bir yanında hizmet sunan Türk Ekonomi Bankası şubeleri ve acentelerimize bekliyoruz.

[www.bnpparibascardif.com.tr](http://www.bnpparibascardif.com.tr) / Müşteri İletişim Merkezi 444 43 23



# “Farklılaştırılmış ürünler çıkaracağız”

AvivaSA, bu yıl da kanal ve müşteri segmentini zenginleştirip farklılaştırılmış ürünler üzerinde çalışmaya devam edecek. AvivaSA CEO’su Meral Eredenk, 500 yeni eleman olarak istihdamı da artıracaklarını söylüyor... **Barış Bekar** / [akilliyaşam@finansgundem.com](mailto:akilliyaşam@finansgundem.com)

**M**eral Eredenk, AvivaSA Emeklilik ve Hayat’ın CEO’su. Fortune dergisi tarafından geçen ay hazırlanan “Türkiye’nin en güçlü 50 kadını” listesine 23’üncü sıradan girdi. BES (bireysel emeklilik sistemi) şirketleri arasındaki tek üst düzey kadın yönetici. Ayrıca sistem kurulduğundan bu yana koltuğunu koruyan tek yönetici. Bu dönemde bir de birleşme süreci yönetti. Ak Emeklilik ile Aviva Emeklilik’in birleşmesinde etkin rol oynadı. Ak Emeklilik’te genel müdür olarak başladığı bireysel emeklilik yöneticiliği kariyerine, birleşme sonrası oluşan AvivaSA Emeklilik’in hem Genel Müdürü hem de CEO’su olarak devam etti. Yöneticiliği kadar sosyal yaşamıyla da gündemde olan Meral Eredenk ile hem bireysel emeklilik sektörünü hem de AvivaSA’nın gelecek planlarını konuştuk...

*Akıllı Yaşam: BES geçen yıl ne kadar büyüdü?*

Meral Eredenk: BES’in 2011 yılı sonu itibarıyla fon tutarında yaklaşık yüzde 30, katılımcı sayısında ise yüzde 15-20 arasında büyüyeceğini tahmin etmiştik. Emeklilik Gözetim Merkezi verileri doğrultusunda sistemin gelişiminin öngördüğümüz şekilde devam ettiğini ve istikrarlı büyümenin geçen yıl da sürdüğünü görüyoruz.

*Artık bilinirlik sorununun ortadan kalktığını söyleyebilir miyiz?*

BES çok genç bir sektör olmasına karşılık hızlı büyüme ivmesi yakalamış, devlet ve hükümet nezdinde önemi anlaşılmış, Türkiye’nin en önemli sektörlerinden biri haline gelmiş durumda. Çünkü özel kesimin tasarruf oranının son 10 yılın en

düşük seviyesine ulaştığı bir dönemden geçiyoruz. Buna paralel olarak tüketimin çok hızlı artması nedeniyle cari işlemler açığı da ekonominin önündeki en önemli tehdit haline geldi. Türkiye’nin sürdürülebilir bir büyüme için tasarruf artışını sağlaması ve artan tasarrufları da verimli yatırımlara dönüştürmesi gerekiyor. Bu noktada da vatandaşların risklerden uzak tasarruf etmesini sağlayan BES, Türkiye’de cari açığın ilacıdır.

Diğer yandan, insan ömrünün uzaması ve günümüz ekonomik koşulları nedeniyle kişilerin emeklilik dönemlerinde ihtiyaç duyacakları ek harcamaların karşılanabilmesi ve emeklilik döneminde rahat yaşayabilmeleri için bireysel emeklilik artık bir zorunluluk haline geldi. Bugün ulaşılan 2.7 milyon katılımcı ve 15.7 milyar TL’lik fon büyüklüğü sistemin artık anlaşıldığına işaret ediyor.

*BES, 2012 yılında katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü açısından ne kadar büyür?*

Dünyadaki kriz dalgasına rağmen ülkemizdeki ekonomik gelişmelerin olumlu seyrettiğini görüyoruz. Diğer yandan 2012, özellikle sisteme katılımı teşvik edici yasal düzenlemeler ve fonların çeşitlenmesi açısından önemli gelişmelerin olacağı bir yıl olacak. Türk halkının BES’e yönelik ilgisi ve farkındalığının da arttığı dikkate alındığında 2012, sistemin yakaladığı büyüme ivmesini hız kesmeden devam ettireceği bir yıl olacak diyebiliriz. Bu yıl BES’in fon büyüklüğünde yüzde 30 büyüme yakalamasını bekliyoruz. Katılımcı sayısının da yüzde 15 artışla 3 milyonu aşacağını öngörüyoruz.

*2023 yılında BES’ten 500 bin emekli hedefi ne kadar gerçekçi? Gerçekten de o kadar emekli sayısına ulaşılabilir mi? Bu hedefe ulaşırsa sistemdeki katılımcı sayısı ne kadar olur?*

BES’in gelişimine ilişkin projeksiyonlar 2022 yılına ilişkin. Mevcut trend ve farkındalığın artışıyla BES fon büyüklüğünün 2022 sonu itibarıyla 140 milyar TL’ye, bunun GSYH’ya oranının da yüzde 4.2’ye ulaşacağı öngörülmüyor. BES’e katılımı daha hızlı artıracak ek teşvik ve düzenlemelerle bu oranın 2022 sonunda yüzde 10’lara yaklaşabileceği tahmin ediliyor. Aslında tüm düzenlemeler hayata geçirildiğinde bu öngörülere ilişkin yeni bir projeksiyon yapmak gerekiyor.

*Sizce şu anda BES’in en büyük sorunu nedir?*

Sistemin sahip olduğu nitelikler sayesinde sorun olarak adlandırılacak bir durum görünmüyor. Ancak işleyiş açısından bakıldığında, sistemin en büyük avantajlarından biri olan vergi avantajından katılımcıların yeterince yararlanmadığını görüyoruz. Bu avantaj sayesinde BES’e dahil olan gelir vergisi mükellefi bir katılımcı, kendisi veya eşi adına ödediği katkı paylarını gelir vergisi matrahından düşebiliyor. İşverenler de çalışanları adına ödediği katkı paylarını vergi matrahından indirebiliyor. Bu da bulunulan vergi dilimine göre yüzde 15 ila 35 arasında vergi iadesi sağlıyor. Ayrıca uzman portföy yatırımcıları tarafından yönetilen emeklilik yatırım fonlarının kazançları da vergiden istisna. Ancak ne yazık ki vergi teşvikinden yeterince yararlanılmıyor.

Diğer yandan, bazı katılımcıların acil nakit ihtiyaçları nedeniyle sistemin gerektirdiği 10 yıl ve 56 yaş şartlarını tamamlamadan BES’te biriken paralarını alarak sistemden çıkış



2012’de de tasarruf konusuna kamuoyunun dikkatini çekmek üzere çalışmalarımızı sürdüreceğiz, kârlılık içinde büyümeye devam edeceğiz. En büyük şirketlerden biri olduğumuz için bizim büyüme hedeflerimiz sektörü de doğrudan etkiliyor.

eğilimi göstermelerini de bir sorun olarak nitelendirebiliriz.

*Türkiye’de tasarruf kültürü ne düzeyde?*

Evet, tasarruf kültürümüzü kaybediyor olmamız da bir diğer sorun. Son 10 yılda Türkiye’deki tasarruf oranı gittikçe düştü. TÜİK’in araştırmasına göre her gelir diliminde tasarruf edilebilir gelire sahip haneler var. Türkiye geneline bakıldığında tasarruf edilebilir gelire sahip hane oranı yüzde 55. Dolayısıyla Türk halkının yaklaşık yarısı (yüzde 45) kazandığından fazlasını harcıyor. Ülke genelinde 19 milyon civarında hane olduğu düşünülürse, 9 milyon hanenin tüketim harcamaları sonrası tasarruf etmek için ayırabileceği geliri kalmıyor. Burada önemli olan ve vurgulanması gereken nokta, Türkiye’de gönüllülük esasına

dayalı bir sistem olan BES’e uzun vadeli bir yatırım stratejisi olarak bakılması gerektiği. BES, sunduğu vergi avantajıyla da daha ilk günden itibaren kazandırmaya başlayan ve daha birçok avantajı bünyesinde barındıran bir sistem.

*Beklenen düzenlemeler neleri içeriyor? Bu yıl içerisinde o düzenlemeler yapılacak mı?*

BES’in yeniden düzenlenmesine ilişkin hükümetin yaptığı açıklamaları yakından takip ediyoruz. Sistemin gelişimini destekleyecek bu düzenlemeleri, uzun zamandır kamu çevreleriyle birlikte yürüttüğümüz ortak çalışmalara borçluyuz. Kamu otoriteleri geçtiğimiz aylarda sektörde faaliyet gösteren bireysel emeklilik şirketlerinden, sistemin geleceğine dair görmek istedikleri düzenlemeleri istemiş ve gelen önerileri

değerlendirmişti. Potansiyel müşterilerin sektöre dahil edilmesi ve uzun vadeli kalmalarını teşvik edecek tüm düzenlemelerin sektörün bu zamana kadar yakaladığı büyüme hızını daha da artıracığına ve önemli bir ivme yaratacağına inanıyoruz. Dolayısıyla söz konusu düzenlemeler ne kadar erken hayata geçerse beklentilerimiz de o hızla uygulamaya geçecek.

*İşveren katkılı sözleşmelerin toplam sözleşmeler oranı ne kadar? Düşükse patronlar hâlâ neden çalışanları için katkı payı ödemiyor?* Son verilere göre işveren katkılı grup emeklilik pazarında 480 milyon TL’nin üzerinde fon büyüklüğüne ulaşılmış durumda. İşverenin ödemeye dahil olmadığı gruba bağlı sözleşme türünde ise toplam fon büyüklüğü 2 milyon 850 bin TL civarında.

AvivaSA olarak işveren katkılı grup emeklilik planları pazarında yüzde 31 payla liderliğimizi sürdürüyoruz.

İşveren ödemeli sözleşmelerdeki büyümenin kısıtlı olmasındaki temel sebep, özellikle 2008 yılına kadar BES hakkındaki mevcut yönetmeliğin işveren katkılı planları ve kurumların ihtiyaçlarını destekleyecek noktada olmamasıydı. Özellikle vergi teşviki konusunda beklenen iyileştirmenin gecikmesi, bireysel emeklilik planlarına yapılan BES katkı paylarının vergiden muaf tutulacağı limitin yeterli olmaması (yıllık asgari brüt ücreti geçmemek koşuluyla brüt maaşın yüzde 10'una karşılık BES katkı payı ödemesi) ve hak ediş uygulamasının yasal platformunun hazırlanmaması bu konudaki en önemli kısıtlar.

Aslında işveren katkılı BES planlarındaki gelişim 2005 yılından itibaren başladı. Ancak kaliteli istihdam ve eğitilmiş işgücü kaybının önüne geçebilmek için kullanılabilecek işveren katkılı katılımlar, bazı sektörlerde tatminkâr ilerleme kaydedemedi. Daha çok uluslararası ilaç, tütün gibi rekabete açık ve kaliteli işgücüne ihtiyaç duyan şirketlerin işveren katkılı planları tercih ettikleri görülüyor. Ayrıca belirli büyüklükteki grup şirketleri de yönetici düzeyinde kısmi katılımlarla yer alıyor.

*Vesting'in bu alana katkısı oldu mu?*

İşveren katkılı gruplarda Ağustos 2008'den bu yana uygulanan vesting (hak ediş) kuralıyla beraber ivme kazanıldı. Bu avantaja ek olarak çalışanlar için yapılan ödemelerden sağlanan vergi indirimi oranının artırılmasıyla birlikte sisteme işveren ödemeli katılan firma sayısı artış gösterecektir. Türkiye'de enflasyonun tek hanelere inmesi ve çalışanla-

rın yıllık olarak alabilecekleri maaş artışlarının düşük seviyelerde olmasından dolayı, işveren katkılı grup emeklilik planları daha çok tercih edilmeye başladı. Artık kurumlar, belirlenen bütçeler dahilinde çalışanlarına sundukları yan fayda paketlerini daha etkin yönetebiliyor. Çalışanlar da yavaş yavaş kendilerine ayrılan yan haklar bütçesini kendileri yönetebilir duruma geliyor. Esnek yan haklar uygulaması içinde grup emeklilik



planları önemli bir paya sahip. Bu da kurum katkılı bireysel emeklilik pazarının büyümesinde önemli bir rol oynayacaktır.

*BES'te yatırım yapılan fonların çeşitliliği yurtdışındakilerle kıyaslandığında az mı çok mu?*

BES, doğası gereği uzun vadeli bir yatırım stratejisi gerektiriyor. Çünkü yatırımcıya geri dönüşü uzun vadede oluyor. Bu yüzden kısa süreli dönem getirilerinden ziyade uzun vadeli performanslar önem taşıyor. Bireysel

emeklilik planlarının performansları değerlendirilirken mutlaka uzun vadeli bir perspektifle bakılmalı ve sürdürülebilir getiri seviyelerinin yatırım vadesi boyunca korunması ön planda tutulmalıdır. BES'in kuruluşundan bu yana bireysel emeklilik yatırım fonları ortalama yüzde 285 net getiri sağladı.

Kişilerin şu anda sahip oldukları yatırım alternatiflerinden likit fonlar ve kamu borçlanma fonları düşük, esnek fonlar ise orta düzeyde risk içeriyor. Hisse senedi ve dövizli fonlar ise yüksek risk içermekle birlikte yüksek getiri imkanı sunuyor. Fonların risk düzeyleri arttıkça getirileri de arttığı için katılımcıların erken yaşlarda görece olarak yüksek riskli fonları tercih etmelerinin uzun vadede daha çok getiri sunacağı düşünülebilir. Ancak katılımcılar sisteme yatırdıkları katkı paylarından daha fazla getiri elde edebilmek için fonlarını aktif olarak yönetmeli, risk algıları çerçevesinde yatırım araçlarını iyi seçmelidir. Kaldı ki katılımcıların yılda 6 kez fonlarını, 4 kez de planlarını değiştirme hakkı var. Ancak önemli bir bölümü bu hakkını kullanmıyor. Bugün emekliliğine 3 yıl kalmış bir katılımcı ile 30 yıl olan katılımcı aynı oranda risk tercih ediyor. Bu da düşük bir risk karşılığı düşük getiriyi kabul eden genç yatırımcıyı enflasyon karşısında dezavantajlı konuma getiriyor.

*Çıkışlar hâlâ fazla mı? Katılımcıların yüzde 30'u neden sistemden çıkmak zorunda kalıyor? Genel hatlarıyla çıkışlara baktığımızda, acil nakit akışı ihtiyacı duyan emeklilik planı sahiplerinin bireysel emeklilikte biriken paralarını kullanma eğilimlerinin daha yüksek olduğunu görüyoruz. Tasarruf bilincinin yüksek olmadığı ülkemizde, çok beğendiği bir televizyonu almak ya da mevcut otomobilini bir üst modele taşımak için sistemden çıkış yapmak isteyenler bile oluyor.*



*AvivaSA'nın 2012 hedefleri nedir? Bu yıl ne kadar büyüme bekliyorsunuz?*

2011, AvivaSA açısından da son derece başarılı bir yıldır. Mevcut satış kanallarını genişletip penetrasyonu artırdık, ürünlerimizi geliştirdik. Yeni müşteri segmentlerine ulaşma projelerimize hız verdik. İşimizin hem hayat sigortaları hem de bireysel emeklilik tarafında önemli bir büyüme kaydettik. Özellikle BES tarafında kurumsal katılımlardaki liderliğimizi sürdürdük, kârlı ve sağlıklı büyüme hedefimizi başarıyla gerçekleştirdik. 2012'de de tasarruf konusuna kamuoyunun dikkatini çekmek üzere çalışmalarımızı sürdüreceğiz, kârlılık içinde büyümeye devam edeceğiz. En büyük şirketlerden biri olduğumuz için bizim büyüme hedeflerimiz sektörü de doğrudan etkiliyor. Operasyonel verimlilik projeleri de önümüzdeki dönemde ağırlık vereceğimiz alanlar arasında olacak. Sahip olduğumuz en önemli kaynak, çoklu dağıtım kanalı içeren yapımız. En önemli yetkinliğimizse banka sigortacılığı ve doğrudan satış yönetim becerilerimiz. Bu kaynak ve yetkinlikleri en verimli şekilde kullanarak rekabet gücümüzü pekiştireceğimize inanıyoruz. Acente kanalımız için yaptığımız geliştirme projeleri sayesinde finansal danışmanlarımıza alternatif kariyer yolları açmayı sürdüreceğiz. Sektördeki elementer acentelerin müşterilerine daha komple çözümler sunmalarını sağlayacağız. İşveren katkılı grup planlarındaki üstünlüğümüzü koruyarak büyüme hedeflerimizi gerçekleştireceğiz. Bu yıl, kanal ve müşteri segmenti bazında farklılaştırılmış ürünler üzerinde çalışmaya devam ediyor olacağız. CRM (müşteri ilişkileri yönetimi) alanındaki çalışmalarımızı sürdürüp müşteri ilişkilerimizi de derinleştireceğiz.

*Büyüme planı kurumsal tarafta da sürüyor mu? Kurumsal pazarda, özellikle işveren katkılı sözleşmelerde yüzde 31 pazar payıyla lider konumdayız. Bunu işveren katkılı grup*

**Katılımcılar sisteme yatırdıkları katkı paylarından daha fazla getiri elde edebilmek için fonlarını aktif olarak yönetmeli, risk algıları çerçevesinde yatırım araçlarını iyi seçmelidir. Kaldı ki katılımcıların yılda 6 kez fonlarını, 4 kez de planlarını değiştirme hakkı var. Ancak önemli bir bölümü bu hakkını kullanmıyor. Bugün emekliliğine 3 yıl kalmış bir katılımcı ile 30 yıl olan katılımcı aynı oranda risk tercih ediyor**

emeklilik planlarına girmek isteyen firmaların ihtiyaçlarına uygun özel planlar kurgulamamıza, danışmanlık hizmetlerinde uzmanlaşmış olmamıza ve satış sonrası hizmetlerde uzman bir ekibe sahip olmamıza borçluyuz. Gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmelerinde de mevcut yapıda 2011 yılı son çeyreğinde başlayan büyümeye de bağlı olarak pazar payımızı artırmaya başladık. Büyüme stratejimiz çerçevesinde 2012 sonuna kadar banka kanalı üzerinden ve kanallar arası referans yoluyla kurumsal pazar payımızda büyük bir artış yaratmayı hedefliyoruz. Hayat sigortaları alanında büyümeyi de öncelik olarak belirlemiş durumdayız. 2012, maliyet odaklılık, verimlilik projeleri ve kârlı büyüme vizyonumuzdan taviz vermediğimiz bir yıl olacak. Bu yıl da 500 kişilik finansal danışman alımıyla istihdam yaratmaya devam edeceğiz. İşe alımlarımızı genel müdürlük kadrolarımızın yanı sıra ağırlıklı olarak finansal danışman kategorisinde yapacağız. Doğrudan satış gücümüzü oluşturan finansal danışman alımımızla sektörün en büyük satış kadrosuna sahip bireysel emeklilik ve hayat sigortası olmaya devam edeceğiz. Takım çalışmasına yatkın ve kişisel gelişimine önem veren adayları AvivaSA'lı olmaya davet ediyoruz.

*Aviva ortaklığı size neler kazandırdı? Aviva'nın en büyük katkısı şüphesiz uluslararası bilgi birikimi ve tecrübesi oldu. Özellikle ürün geliştirme gibi teknik konularda Aviva ile sürekli ilişki halinde-*

yiz. 300 yılı aşkın sigortacılık deneyimi ve dünyanın altıncı büyük sigorta kuruluşu olması, Aviva'ya hem hayat sigortaları hem de bireysel emeklilik alanında büyük bir birikim sağlamış.

*Size göre bir katılımcı neden AvivaSA'yı tercih etmeli?*

Öncelikle Türkiye'nin en iyi bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketi. Dünyanın altıncı büyük sigorta şirketi Aviva ile Türkiye'nin yerel gücü Sabancı'nın ortaklığının getirdiği bir güce sahibiz. Türkiye'nin en iyi bankasürans kanalları ve en büyük satış kadrosu bizde. Fonlarımız Türkiye'nin alanında en iyi şirketlerinden biri olan Ak Portföy tarafından yönetiliyor. Bu sinerji, kaliteli hizmeti ve güveni de beraberinde getiriyor.

*Vakıf ve sandık fonlarının BES'e aktarımında süreç neden ağır işliyor?*

Hatırlanacağı gibi, vakıf ve sandıkların BES'e aktarım sürecine ilişkin yönetmelik çıktı. Böylece yurtdışında birikmiş fonu olan veya emeklilik taahhüdünde bulunan firmaların bu birikimleri BES'e aktarması için gerekli platform oluştu. Vakıfların kontrolündeki fonların ve şirketlerin yurtdışındaki emeklilik fonlarının BES'e aktarımını kolaylaştıracak vergi düzenlemelerinin de bu yıl yürürlüğe girmesini bekliyoruz. Bu aktarımlar için önceden belirlenen sürenin uzatılması BES fon büyüklüğüne önemli ölçüde yansıtacaktır. Söz konusu aktarımlarda başarılı olan şirketlerin fon bazındaki pazar payları da doğal olarak artacaktır.

# AHE kadın gözüyle fotoğrafları ödüllendirdi



Fotoğraf: Emel Taranoğlu

Sakarya'dan katılan Emel Taranoğlu 'Bakış' adlı fotoğrafıyla birinciliğe layık görüldü. İstanbul'dan Hülya Kurt 'Sıcak Simit' fotoğrafıyla ikinci olurken yine İstanbul'dan Eda Kum 'Bekleyiş' fotoğrafıyla üçüncü oldu. Fotoğraf sanatına ilgi duyan 18 yaş üzeri tüm amatör ve profesyonel kadın fotoğrafçının katılımına açık olan Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'na

bu yıl 1.207 yarışmacı 5 bin 527 fotoğrafla katıldı. Anadolu Hayat Emeklilik'in Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF)

danışmanlığında yürüttüğü yarışmanın bu yılki jüri üyeleri arasında Arel Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Dekanı Prof. Güler Ertan, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Nihal Kafalı, fotoğraf sanatçısı Çerkes Karadağ, fotoğraf sanatçısı Ali Balkı ve Anadolu Hayat Emeklilik İletişim Müşaviri Nihan Güney yer aldı. Yarışmada dereceye giren ve sergilenmeye değer bulunan eserler 10 Mayıs itibarıyla İstanbul Tepe Nautilus Alışveriş Merkezi'nde fotoğrafseverlerle buluşacak.

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) tarafından düzenlenen 'Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'nın altıncısı

sonuçlandı. Bu yıl da 'Hayata Dair' temasıyla fotoğraf sanatına ilgi duyan kadın fotoğrafçıları buluşturan yarışmada,

## Facebook'a yatırım fırsatı

Yapı Kredi Emeklilik, Türkiye'nin uluslararası teknoloji hisselerine yatırım imkanı sağlayan ilk emeklilik fonu katılımcıların tercihine sunuldu. Uluslararası Teknoloji Hisse Senedi Fonu, tüm katılımcılara yurtdışındaki teknoloji şirketlerine de yatırım yapma fırsatı veriyor. Yapı Kredi Emeklilik tarafından daha önce Uluslararası Karma Fon adıyla kurulan ve kısmen yabancı hisse senetlerine yatırım yapabilen emeklilik fonu, 1 Mart'tan itibaren Uluslararası Teknoloji Hisse Senedi Fonu'na dönüştürüldü. Minimum yüzde 80 oranında yabancı teknoloji hisse senetlerine yatırım yapacak olan fon, teknoloji şirketlerine yatırım yapmak isteyen katılımcılara



bireysel olarak alım satımı çok kolay olmayan Apple, Google, Microsoft, Oracle, Vodafone gibi devler başta olmak üzere birçok büyük teknoloji şirketinin hisse senedine yatırım yapma imkanı sağlıyor. Bu fon sayesinde yakında ABD'de halka açılmaya hazırlanan facebook'a da yatırım imkanı doğacağını söyleyen Yapı Kredi Emeklilik Finans Yönetimi'nden sorumlu Grup Başkanı Hande Osma, bu yeni teknoloji fonuyla emeklilik birikimlerini teknoloji şirketlerine yatırım yaparak değerlendirmek isteyenlere yeni bir pencere açtıklarını söyledi.

## ING'ye iki yeni atama

ING Emeklilik Kurumsal Satış Müdürlüğü Firdevs Oktay oldu. ODTÜ Ekonomi Bölümü'nden mezun olan Firdevs Oktay, meslek hayatına 1996 yılında Interbank'ın İstanbul bürosunda başladı. Daha sonra Körfezbank ve Ak Emeklilik'te farklı departmanlarda yöneticilik görevini devam ettiren Oktay, 2005 yılından itibaren Garanti Emeklilik'te Kurumsal Satış Müdürü yardımcılığını üstlendi. Oktay, 2007'den 2010'a kadar aynı şirkette Alternatif Dağıtım Kanalları Pazarlama Yöneticisi olarak çalıştı. Oktay, 2010 yılından bu yana ise Garanti Emeklilik'te yönetici olarak görev yapıyordu. ING Emeklilik Banka ve Finansal Kurumlar Satış Müdürü'ne ise



Hakan Elgin getirildi. Hakan Elgin, Kadıköy Anadolu Lisesi'nden sonra Marmara Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun oldu. Ardından Yeditepe Üniversitesi'nde İşletme yüksek lisansı yaptı. 1994 yılında Halk Yaşam Sigorta'da meslek hayatına başlayan Elgin, daha sonra Emek Hayat, Bayındır Hayat, Nart Sigorta ve Reasurans Brokerliği firmalarında çalıştı. Hakan Elgin en son Marsh Sigorta ve Reasurans Brokerliği'nde çalışıyordu.



Emekliliğinizi  
bugünden  
planlayın

**BES**



Size en yakın Finansbank şubesine gelin,  
hayallerinizi geç kalmadan birlikte gerçekleştirelim.

 **FINANSEMEKLİLİK**

444 0 984 [www.finansemeklilik.com.tr](http://www.finansemeklilik.com.tr)





## BES'te beklentiler artıyor

Altın fonu, fon sepetleri, anapara korumalı fonlar, gayrimenkul fonları önümüzdeki dönemde BES portföylerinde yerlerini almaya başlayacak.

Alp Keler / Ak Portföy GM

2012 yılı bireysel emeklilik sistemi (BES) için her açıdan bir atılım yılı olacak. Türkiye ekonomisi 2011 yılında cari açık/GSMH oranı olarak yüzde 10 civarında bir cari açığa ulaştı, 2012 beklentisi ise yüzde 8,5 civarında. Bu cari açık seviyesi uzun dönemde ekonomi açısından olumsuz sinyaller veriyor. Tasaruf oranlarının hızla artması gerekiyor. BES, tasaruf açığının en önemli ilaçlarından birisi olmasından dolayı 2012 yılında bireysel emeklilik sisteminin daha geniş kitlelere yayılması ve büyümesi konusunda çeşitli adımlar atılması bekleniyor. Bu adımların en önemlileri, vergi avantajının daha gözle görülür hale gelmesi ve yeni ürünlerin yolunun açılıyor olması. BES'te vergi avantajından bütün katılımcıların yararlanmıyor olması ve sistemden çıkarken yaşanan sıkıntılar, yeni bir düzenleme ihtiyacını gündeme getiriyor. Bu düzenleme ile vergi avantajının daha gözle görülür olması ve katılımcıların yatırımlarını bu çerçevede şekillendirmesi bekleniyor. Ayrıca bu konudaki sınırlamaların da Bakanlar Kurulu yetkisi ile artması da mümkün olabilir. Kurulduğu günden bugüne 16 milyar TL büyüklüğe ulaşan ve rüştünü ispat eden BES fonlarına yatırım yapan yatırımcılar son dönemde daha fazla yeni ürün taleplerinde bulunuyor. Bunun temel nedeni son 10 yılda enflasyonun ve faizlerin ciddi oranda gerilemesi. Altın fonu, fon sepetleri, anapara korumalı fonlar, gayrimenkul fonları önümüzdeki dönemde BES portföylerinde yerlerini almaya başlayacak. Bunun yanı sıra yeni yeni kurulmaya başlayan özel sektör tahvil fonları, uluslararası hisse ve bono fonları, GES/GOS fonlarına da talebin artacağını söyleyebiliriz. 2012 yılında çeşitli yasal düzenlemeler ile ürün yelpazesinin artması, BES yatırımcılarının

günümüz koşullarında gerek getiri gerekse de risk ihtiyaçlarına daha uygun ürünler bulmalarını sağlayacak. Ayrıca bu ürünler faizlerdeki olası düşüş sonrasında, portföylerde çeşitlendirme imkanı da yaratacak.

### İlk çeyrek nasıl geçti?

2011 yılı sonunda yaklaşık 14,3 milyar TL olan Türkiye'de BES fon büyüklüğü, 2012'nin ilk çeyreğinde yaklaşık 15,9 milyar TL'ye ulaştı. BES fonları 2012'nin ilk çeyreğinde 2011'e göre yüzde 11 arttı. 2011'deki büyüme oranının yaklaşık yüzde 19 olduğu düşünüldüğünde ilk üç ayda BES fonları çok iyi bir büyüme yakaladı. Oranın yüksekliğinde 2012'de piyasalarda yaşanan yükseliş (özellikle hisse senedi piyasası) etkili oldu. 1,6 milyar TL'lik büyümenin yaklaşık 710 milyonu hisse senedi ve esnek/karma fonlarda oluştu.

Likit fonlarda ve kamu iç borçlanma araçları fonlarında beklenenin üzerinde bir artış yaşanıyor. Her iki fon türü de yaklaşık yüzde 10 büyüdü.

Döviz ağırlıklı yatırım yapan uluslararası borçlanma araçları ve uluslararası karma/esnek türü fonların ilk çeyrekte 2011'e göre düşüş kaydettiği gözlemleniyor. Burada, 2011'de hızlı yükselen kurlardan elde edilen karın bir kısmının realize edilerek hisse/esnek fonlara kaydığı söylenebilir. Ancak, bu tür fonların TL büyüklüklerinin diğer fon türlerine göre oldukça düşük olduğu da gözden kaçmamalıdır.

Son 7 yılda emeklilik fonları istikrarlı bir şekilde fon piyasasındaki ağırlığını artırıyor. Emeklilik fonlarının fon piyasasındaki ağırlığı 2011 sonunda yüzde 32,4'e ulaştı. 2012 ilk çeyreği sonunda oran yaklaşık yüzde 3 artarak yüzde 35,22 olarak gerçekleşti. Emeklilik fonlarının 2011'deki artış oranı yüzde 6 idi.



**Rüştünü ispat eden BES fonlarına yatırım yapan yatırımcılar son dönemde daha fazla yeni ürün taleplerinde bulunuyorlar.**

# Afili Bankacılık'tan fon ve mevduatı birleştiren, ikisi bir arada hesap.



## MevduatFON

- Mevduatınızın %10'unu yatırım fonlarında değerlendirir, daha avantajlı faiz oranlarından yararlanırsınız.
- Birikimlerinizi derseniz Altın Fon'da, derseniz Endeks Fon'da deęerlendirebilirsiniz.
- Afili Bankacılık ayrıcalığıyla piyasanın getirdiği fırsatlardan öncelikli olarak yararlanırsınız.

Afili Bankacılık size ve ailenize özel, çünkü hayat Deniz'de güzel.



**DenizBank**

# MetLife oldu, hedef büyüttü

Adı MetLife Emeklilik ve Hayat olarak değişen DenizEmeklilik, haziran ayında American Life Hayat Sigorta'yı bünyesine katacak. Bu birleşmeyle ilk 5'e girecek olan MetLife, konumunu korumak için her alanda etkin olmayı planlıyor...

Geçen yılın ortasında Amerikan sigorta devi MetLife tarafından satın alınan DenizEmeklilik, 2 Nisan 2012 itibarıyla faaliyetlerine MetLife Emeklilik ve Hayat adı altında sürdürmeye başladı. MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, "Toplam aktiflerini yaklaşık 285 milyon TL'ye çıkararak 2011 yılında da aktif ve kârlılık açısından hızlı büyümesini sürdüren şirketimiz yeni dönemde koyduğu hedeflere daha rahat ulaşacak" diyor. American Life Hayat Sigorta ile Deniz Emeklilik ve Hayat'ın MetLife Türkiye çatısı altında entegrasyonu kısa bir süre içinde tamamlanacak. Daha önce yapılan anlaşmaya göre MetLife Türkiye, DenizBank şubelerini 15 yıl boyunca ana dağıtım kanalı olarak kullanacak. MetLife Türkiye, MetLife Ortadoğu'ya ve yakın bir zamanda bu bölgenin başına getirilen Julio Garcia Villalon'a bağlı olarak faaliyet yürütecek. American Life Hayat Sigorta'nın (MetLife Alico) Genel Müdürü Eric Clurfain ise MetLife Orta Avrupa Bölgesi Başkanı olarak yeni sorumluluklar üstlenecek. Deniz Yurtseven, birleşme sürecinin başarılı bir şekilde sürdüğünü, her iki ekibin de

birleşmenin sorunsuz şekilde gerçekleşmesi için büyük çaba sarf ettiğini vurguluyor. MetLife markası altındaki birleşmenin Haziran 2012'de tamamlanması bekleniyor. Yurtseven, yeni döneme ilişkin beklenti ve hedefleri şöyle açıklıyor: "American Life Hayat Sigorta'yla tek bir çatı altında bir araya geldikten sonra geniş ürün yelpazemizi DenizBank, tecrübeli acentelerimiz, kurumsal satış ve doğrudan pazarlama gibi çeşitli dağıtım kanallarıyla sunuyor olacağız. Hayat sigortası sektöründe ferdi kaza prim üretiminde lider olmayı, hayat ve ferdi kaza toplam prim üretiminde ise ilk 5'te yer almayı hedefliyoruz. Müşteri odaklı yaklaşımımızla müşterilerimizin korunma ihtiyaçlarına yönelik ürün ve hizmetler sunmaya devam edeceğiz. Ticari unvanımızın değiştiği gelecek dönemde MetLife markası altında başarılarımız katlanarak artmaya devam edecek. Artık hedeflerimize ulaşmak daha da kolay olacak. Yine çok aktif olmayı sürdüreceğiz. Kurumsal müşterilerimize ve yeni potansiyel müşterilerimize grup hayat ve grup emeklilik planları gibi çalışan hakları çözümleri sunuyor olacağız. Yeni dönemin



şirketimize, çalışanlarımıza ve Türkiye ekonomisine hayırlı olmasını diliyorum."

Ferdi kazada ikinci DenizEmeklilik, emeklilik branşında 2011 yılında toplamda yaklaşık 61 bin sözleşme sayısı ile 91 milyon TL fon büyüklüğüne ulaşmış ve net yeni satışların yaklaşık yüzde 6.5'ini gerçekleştirerek sektörde 5'inci sırada yer almıştı. Hayat sigortası sektörü ferdi kazayla birlikte yüzde 23 büyürken DenizEmeklilik, geçen yıl toplam prim üretimini yüzde 54 artırarak 111.2 milyon TL'ye ulaştırmıştı. Böylece şirketin hayat ve ferdi kaza branşındaki toplam pazar payı yüzde 3.2'den 4'e yükselmişti. Ferdi kaza branşında ise yüzde 17.7 pazar payıyla hayat ve emeklilik şirketleri arasında ikinci sırada yer almıştı.

## MetLife'in 2012 yılı planları

- \* MetLife-American Life Hayat Sigorta birleşmesiyle birlikte sektördeki en büyük 5 şirketten biri ortaya çıkacak.
- \* MetLife'nın tanıtım yüzü Snoopy (mutlu köpek) Türkiye'ye gelecek. Üçüncü çeyrekte marka bilinirliği için bazı çalışmalar yapılacaktır.
- \* DenizBank'ın dağıtım kanallarından maksimum derecede faydalanılacak. MetLife, halen şube başına en fazla prim üreten beşinci şirket. Bu alanda bir iki basamak ilerleme hedefleniyor.
- \* American Life Hayat Sigorta'dan gelen 150 acente geliştirilecek. 20 yıldır hayat sigortası ürünleri satan, ortak ofis kullanarak hayat sigortası alanında uzman olan bu acentelere BES lisansı alacak. Bu tecrübeyle acente ağı en iyi olan şirketlerden biri olunacak.
- \* Tele-pazarlama ekibi büyüyecek. 15 olan çalışan sayısı 30'a çıkacak. Bu ekip orta ve uzun vadede kurumsal satışlara yönelecek. Kurumsal satışların toplam satışlardaki payı artacak.
- \* Gelir sigortalarında uzman olan MetLife, Türkiye'de de bu alanda farklı ürünlerle uzun vadede ön plana çıkacak.
- \* BES'in yanı sıra tüm koruma ürünleri için hizmet veren bir şirket olunacak...



# 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.

# Bu sistemde mutlaka sigorta kullanacaksın

Annesi ve teyzesi oyuncu, eniştesi opera sanatçısı, yengesi de Afife Jale olunca Mustafa Alabora için oyunculuk mecburi istikamet oldu. Çoğu başrol olmak üzere 75-80 oyunda oynadı, 2000 yılında emekli oldu. Şimdi, emeklilik günlerini kitap okuyarak, resim yaparak geçiriyor, her gün uzun yürüyüşlere çıkıyor... **Özlem Özdemir** / info@ozlemozdemir.net

**T**anıdığınız ve sevdiğiniz insanlarla röportaj yapmak çok keyifli olsa da aslında çok da zordur. Her zaman gösterdiğiniz özenin kat be katını göstermeniz gerekir. Sevdiğim bir büyüğüm olan Mustafa Alabora'yla da aynı kaygıyla konuştum. Hakkında bir sürü şey bilsem de sanki hepsini unuttum.

Ama bütün bu kaygılar ses kayıt cihazına basana kadar sürdü. Sohbate başlayınca bu kaygı yerini keyfe bıraktı. Söz konusu Mustafa Alabora olunca konu konuyu açtı, sanattan başladık hayattan çıktık. Sevgili Mustafa ağabeye, bu sayfalar aracılığıyla ayırdığı zaman ve keyifli sohbeti için teşekkür etmek isterim. Umarım siz de keyifle okursunuz...

*Nasıl bir çocukluk geçirdiniz? Aktör olacağı belli çocuklardan mıydınız?*

Mustafa Alabora: Keyifli bir çocukluğum oldu ama çok yoksulduk. Mesela ben 21 yaşına kadar babamla aynı odada kaldım. Ama o yoksulluğa rağmen mutlu bir çocukluğum oldu. 16 yaşına kadar oyuncu olacağımı sanmıyordum. Mühendis olmak istiyordum. Ama yeğenim Derya Alabora'nın babası Nazım eniştem konservatuara girmemi ve oyuncu olmamı istedi. O da operacıydı çünkü. Ve macera böyle başladı...

*Bu tercihten sonraki yolda nasıl hissettiniz?*

Annem 5 yıl Raşit Rıza'da oynamış, teyzem Melahat İçli tiyatro ve film oyuncusu. Dayım Selahattin Pınar, onun karısı Afife Jale yani Türkiye'nin ilk kadın tiyatro sanatçısı. Çocukluğumdan bu yana annem

beni bütün şehir ve devlet tiyatrosu oyunlarına götürürdü. Yani İstanbul'da oynayan her oyunu görmüş bir çocuk olarak büyüdüm ben. Bütün bu etkenler olmasa sadece Nazım eniştenin söylemesiyle tiyatrocı olmazdım herhalde.

*İstanbul Belediye Konservatuari'nin ardından Halk Oyuncuları, Kent Oyuncuları, Dormen Tiyatrosu, Gülriz Sururi-Engin Cezzar Tiyatrosu, Şehir Tiyatroları gibi pek çok tiyatrodada çalıştınız. Bir de Ankara Birliği dönemi var, ondan biraz bahseder misiniz?*

Halil Ergün, Vasıf Öngören, Erdoğan Akduman ve ben Halk Oyuncuları'ndan ayrılıp Brecht tiyatrosu yani epik tiyatro yapmak üzere Ankara Birliği'ni kurduk. Vasıf'ın da bana göre hala çok başarılı olan "Asiye Nasıl Kurtulur?" oyunuyla başladık ve müthiş tuttu oyun. Sonra Brecht'in "Adam Adamdır" diye bir oyunu var onu oynadık. Fakat (Allah rahmet eylesin) Vasıf'la anlaşılmadık, ayrılmak istedi tiyatrodan. Öyle olunca Halil "ben alayım tiyatroyu" dedi. Biz de bütün her şeyimizi Halil'e devrettik. Sonra bir yıl daha devam etti.

*En son ne zaman ve hangi oyunla sahneye çıkmıştınız?*

1998'de. "Aslolan Hayattır" adlı oyunda Nazım Hikmet'in hayatını oynamıştım. Ondan sonra 1999'da Erdal Özyağcılar'ın oynadığı "Maviydi Bisikletim'i" sahneye

koydum. 2000 yılında da Şehir Tiyatroları'ndan emekli oldum.

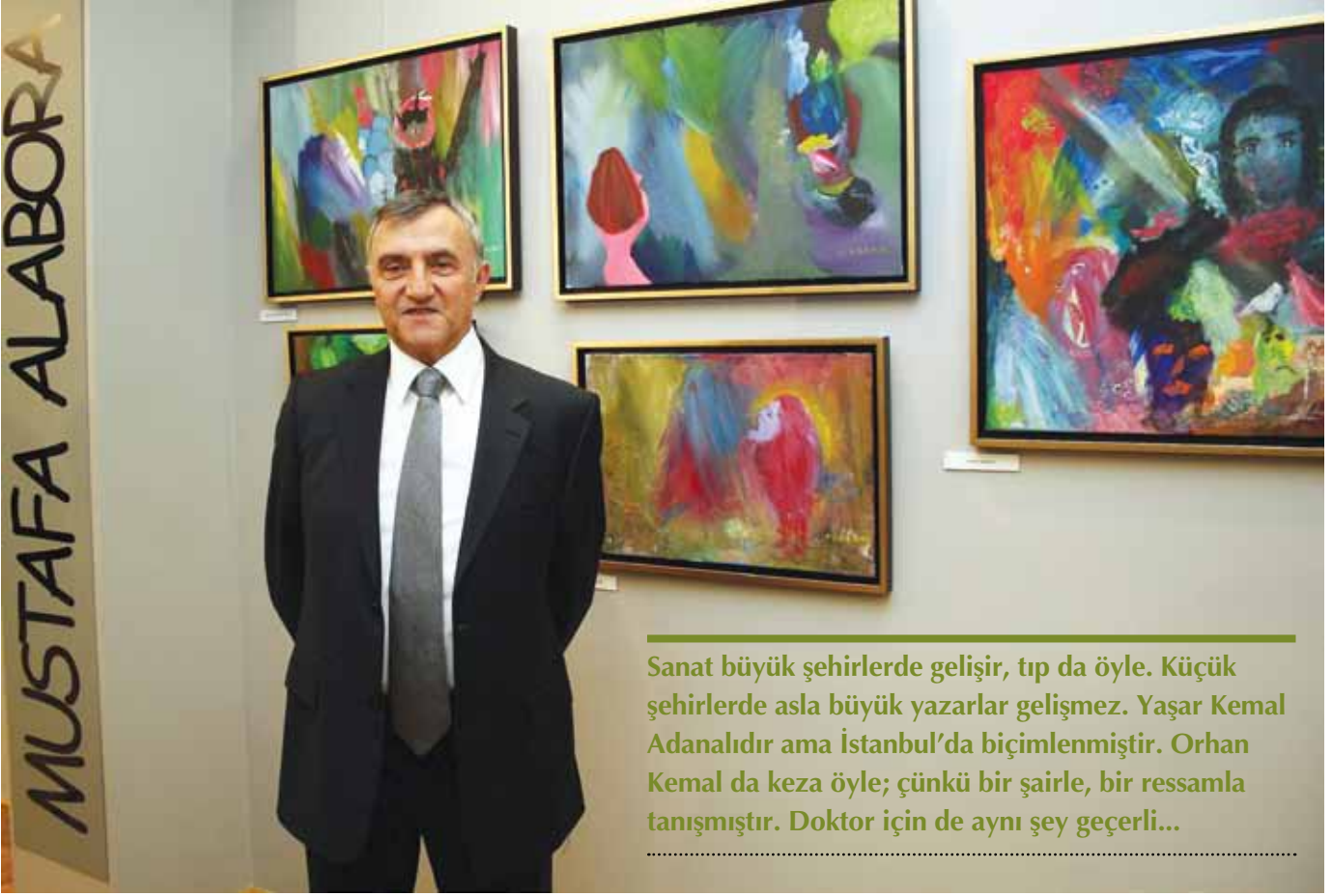
*Sahneyi özlediniz mi peki?*

Yok, hiç özlemedim, tamamdır yani oyunculuk. Televizyon ya da sinemada oynarım ama tiyatro çok acayip bir disiplin istiyor. Ben tüm hayatım boyunca o disiplinle yaşadım; perde açılır yemek yiyemezsin, içki içemezsin, o saatte orda olacaksın, seyahate gidemezsin. Zaten tüm hayatım boyunca gidemedim. Şimdi hepsini yapma özgürlüğüm var. Bakıyorum tiyatrodaki yaklaşık 75-80 oyunda oynamışım. Hadi çıkarsan 15'ini 65'inde başrol oynamışım. Bir oyuncu için yeter. Başkaları yapsın biraz da.

*Son zamanlarda Şehir Tiyatroları'yla ilgili polemikler oldu...*

İstanbul Tıp Fakültesi'nde her yıl ders veriyorum, İstanbul'u anlatıyorum gençlere. Bir gün gene ders veriyordum; onlara "Önyargılarınızı değiştirin, tartışın, hiç düşünmediğiniz bir meseleyi bir başkası size öyle bir açıdan söyler ki hiç böyle düşünmemiştim dersiniz" dedim. Bunu söyleyince bir genç "Şehir tiyatrolarında müstehcen oyun oynanıyormuş, bu konu hakkında fikriniz nedir" diye sordu. "Sen o oyunu gördün mü" dedim. "Hayır" dedi. Ben de bunun üzerine şunları söyledim: "Önyargılardan kurtul. Oyunu görmediğin halde neden bana bunu

**Mühendis olmak istiyordum. Ama yeğenim Derya Alabora'nın babası Nazım eniştem konservatuara girmemi ve oyuncu olmamı istedi. O da operacıydı çünkü. Ve macera böyle başladı...**



soruyorsun? Ayrıca ben sana Aristo mantığıyla cevap vereyim. Şehir Tiyatroları kime bağlı? İstanbul Belediyesine. İstanbul Belediyesi kime bağlı? Kadir Topbaş'a. Kadir Topbaş hangi partiden? AKP'den. Peki AKP böyle bir oyunun oynanmasına izin verir mi?..”

*Emek Sineması'nın durumu, Beyoğlu'nda hiç salon kalmayıp gibi olaylar yaşıyoruz. Bu konularda ne düşünüyorsunuz? Ama bunu AKP yapmadı ki!..*

*Onun için sormuyorum. Biz niye bunları koruyamadık? Koruyamadık. Yani halk böyle istiyorsa böyle oluyor. Demok-*

rasi böyle bir şey işte. Sen zorla operaya gidilecek diyemezsin ama Türkiye'de bu dendi. Sen eğitim sisteminde, toplumsal hayatta o ilişkileri doğru kurarsan bazı insanlar operaya da baleye de resim sergisine de gider. Heykel merak eder, kitap okur. Ama sen toplum mühendisliği yapıp da ille yapılacak diye emir verirken bazı insanlar da yapmaz. Çünkü bazı insanlar da emir almaya alışık değildir. Türkiye'de ki büyük problem orda. Askerde vardır; bu yapılacak, yap!

*Sanırım bu yüzden de böyle bir çözüme yaşıyoruz ülkecek. O elbise üzerimize olmuyordu... Bol geliyordu, çok bile sürdü.*

İstanbul benim çocukluğumda 1 milyon nüfuslu bir şehirdi. Şimdi 15 milyon nüfusa sahip. O zaman 2-3 yıl sonra gelirdi filmler. Ama elitler için anında gelebiliyordu. Bize anlatırlardı. Benim ailem de cumhuriyet eliti çünkü. Yoksuldular ama cumhuriyet elitiydiler. Hatta şöyle bir şey anlatayım da tarihe kalsın: Benim gittiğim konser-vatuar Çemberlitaş'daydı. Şimdi Fatih Belediyesi'ne ait. Onun altında yeni bir sarnıç bulundu, herhalde 1700 yıllık falan. Ben o binada 5 yıl okudum. 2 yıl de hocalık yaptım ama o sarnıcı bilmiyordum. Daha enteresanı da anlatayım. Bunu da 2- 3 yıl önce fark ettim. 21 yaşınday-

ken Sheakspeare'i çok iyi bilirdim. Hatta bir İngiliz çocuğundan çok daha ilerdeydim. Ne diye Sheakspeare'i o kadar iyi biliyorsun? Biliyorum işte. Üç yıl önce konservatuara bakmaya gittim, karşıtı türbe durağıdır. Sheakspeare'in doğumu 1564, ölümü 1616. Bir baktım karşıda türbe. Ben oraya yedi yıl gidip gelmişim ama o türbeyi fark etmemişim. O türbenin yapılışı 1498, Shakes-peare doğmadan 100 sene önce yapılmış. Biraz daha ilerledim, 1505 yılında yapılmış başka bir cami. Orası her gün geçtiğim yer ama ben bir Türk çocuğu olarak, bu topraklarda yetişmiş biri olarak kendi kültürümden





ne kadar koparıldığımı anladım. Böyle bir dram yaşadı bu toplum. Onun için de işte AKP yüzde 50 oy alıyor. Değişimin, gelişimin diyalektik bir süreç olduğunu herkesin kavraması lazım.

*Aynı zamanda bir eğitmen bir olarak da gençlik hakkında ne düşünüyorsunuz?*

Ben her zaman gençlerin her zaman bizden ilerde olacağını düşündüm. Hala da öyle düşünüyorum. Nazım Hikmet'in "babamdan ileri doğacak, çocuğumdan geri" mısrasıyla algılamaya çalıştım dünyayı. Doğrusu da odur. Ayrıca yaşlılığın tarifini yapayım. 20 yaşındaki bir çocuk. Eğer 15 yaşında daha değişik fikirler söyleyen birini küçümsüyorsa o 20 yaşında yaşlıdır zaten.

*Memet Ali, Derya Alabora, hep sanatla meşgul bir aile olmuştunuz. Gelininiz Pınar Öğün de oyuncu. Peki Memet Ali ve Pınar'la ilişkiniz nasıl?*

Bu konuda alçakgönüllülük göstermeyeceğim. Dünyada nadir görülen bir baba oğul ilişkisi kurduk. Pınar'ı da çok seviyorum. O da çok sıcak bir kız, harika bir oyuncu. Şu anda Londra'da bir İngiliz oyununda başrol oynuyor. Dehşet heyecan verici bir şey. Bir tek şeye üzülüyorum, buradan Kilyos'a taşındılar. Kilyos çok uzak, eskiden burda sık sık görüyordum onları. Bir de benim trafik problemim var. Ben onun için günde 10-15 km yol yürürüm. Eğer trafik sıkışıkta arabaya binmiyorum. Haftada bir kereye arabaya biniyorum o da Şile'ye

giderken. Onun da saatini kolluyorum. Trafikte kalmak en büyük problemim.

*Önümüzdeki dönemde yeni projeleriniz olacak mı?*

Bir sürü proje geldi ama günde 20 saat çalışılıyorsa artık yapmak istemiyorum. Bana küçük rolleri vereceklerse güzel, her zaman hazırım. Ama başrol vermesinler.

*Bunu da kimse söylemez!*

Evet söylemez. Bu yıl üç dört senaryo geldi. Bir de sinema filmi. Ama sonra aramadılar. Kendileri teklif ediyor ama aramıyorlar. Hayatımda bu kadar terbiyesizlik görmedim. En son bir teklif geldi çok da hoşuma gitti. Hababam Sınıfı çekilecekti, bana da Mahmut Hoca rolünü teklif ettiler. Çok da istedim ama bu reytingler kalkınca o proje de yattı.

*Emeklilik hayatında Şile'ye gitmek dışında neler yapıyorsunuz?*

Resim yapıyorum, kitap okuyorum, kendimi geliştiriyorum; kendime sorular soruyorum her gün yürürken. O yürümek öyle iyi bir şey ki! Kendimle yalnız kalınca daha çok düşünüyorum. Önceki değer yargılarımı bir daha gözden geçiriyorum. Bugün toplumsal bir vaka var. Bir fenomen Başbakan Erdoğan. Onu sadece kızarak anlayamazsın, empati kurmak lazım anlayabilmek için. Hem hangi kültürden geldiğini kavraman, o kitapları senin de okuman lazım; hem de adamın

neden zaman zaman isyankâr olduğunu, neden zaman zaman bazı yayın organlarına kızdığını, sinirlendiğini... Hak verdiğim için demiyorum ama anlamaya çalışmak lazım.

*İstanbul'un anlamı nedir sizde?*

Sanat büyük şehirlerde gelişir, tıp da öyle. Küçük şehirlerde asla büyük yazarlar gelişmez. Yaşar Kemal Adanalıdır ama İstanbul'da biçimlenmiştir. Orhan Kemal keza öyle; çünkü bir şairle, bir ressamla tanışmıştır. Doktor için de aynı şey geçerli. Onun için değer yargılarıma sıkı sıkıya tutunmuyorum. Benden çok daha genç birinin düşündüklerini dinleyebiliyorum. Şöyle diyebiliyorum kendime: "Vay be, ben bu açıdan hiç düşünmemiştim." Her gün bunu yeniden yapmaya çalışıyorum ve böylece kendimi geliştirdiğimi hissediyorum. O yüzden de İstanbul'da yaşadığım ve İstanbul'da biçimlendiğim için çok mutluyum.

*Sigorta kullanıyor musunuz?*

Tabii, hepsini kullanıyorum. Ben o anlamda çok medeni bir insanım. Kapitalist sistem içinde sigorta kullanmamak enayiliktir. Bu sistem içinde mutlaka sigorta kullanacaksın. Özel sağlık sigortam yok çünkü ben Emekli Sandığı'na bağlıyım. Onun dışında, ismi lazım değil, üç çocuk ve bir hanımı Anadolu Hayat'tan sigortalı yaptım. On yıldır da onların paralarını ödüyorum.

# SİZ BUGÜNLERİNİZİ PLANLAYIN, BİZ YARINLARINIZI

Ziraat Emeklilik güvencesiyle  
bireysel emeklilik planları.



Ziraat Emeklilik



444 97 00

Müşteri İletişim Hattı

[www.ziraatemeklilik.com.tr](http://www.ziraatemeklilik.com.tr)



## ACE looks for new opportunities

ACE European Group operates in Turkey since mid 2009. Recently, the Group has made evident its interest in Ankara Sigorta. Now it's looking for new opportunities. Ebru Gürtan, ACE European Group Türkiye General Manager, said that they have brought 14.7 million TRL capital since its establishment in Turkey in 2008. "We produced 24.4 million TRL premiums in 2011 with 1.4 million TRL profit. ACE Turkey is still a small company. However, its global premium production is about 20 billion dollars. Therefore we have the money and looking for new opportunities. We never expressed our interest in Ankara Sigorta but we'll look for new

opportunities in everywhere and have meetings with banks regarding to bancassurance channels" said, Gürtan. Saying that ACE Group does not sell motor insurances, Gürtan pointed out that ACE European Group Türkiye would not enter non-profitable business areas according to ACE's global strategy. ACE European Group has offices in 19 other European countries and Freedom of Services permissions to operate in 30 European Economic Area (EEA) countries providing a range of tailored property and casualty, accident and health and personal lines insurance solutions for a diverse range of clients.



Sandler Training has introduced a new sales management technique to Turkey. This innovative technique offers an alternative method to classical sales management that is basically based on listening to customers. In addition, trainers of the company not only give

training to sales professionals but also support them with coaching after implication of the new sales technique. According to Ali Savaşman, co-founder of Sandler Training Türkiye, today's classical sales approach is oppressive and based on persuasion. Therefore customers have already develo-

## If purchaser is an 'explorer' salesperson is the 'guide'

ped a reflex and whenever they feel under pressure they try to escape from the sales professional or tend to cancel the sale. "First, we teach sales team how to act as non-traditional salespersons. The most important thing here is to have control over the communication with the customer. In this process communication is the essential factor that defines the sales process", said Savaşman. According to Savaşman, "customers buy products because of their reasons not of yours": "If you create this atmosphere the sale becomes easier and the customers feels less regret.

Usually most of the talk is made by sales professionals and the customers listen. In fact, it is supposed to be the other way around. The purchaser should be the one who talks more and expresses his/her need according to which a salesperson should try and sell the products." Sandler Training is a global training organization with over three decades of experience. Sandler Training provides training and consulting services for small- to medium-sized businesses as well as corporate training for Fortune 1000 companies.



## VIP retirement is not difficult



Individual Pension System (BES) in its 9th year. In the end of March, total fund of the system reached 15.747 billion TRL and the number of participants is 2.7 million. Although it has not completed its 10th year the number of retired are more than 4.000, thanks to cumulative life insurance system. According to 2010 statistics, 38 percent of all participants have paid more

the system at early ages, it also presents great opportunities to those who participated in the system with special or VIP plans. The most important advantage presented by VIP plans that there are no cuts based on administrative expenses that can be up to 7 percent of monthly contributions of participants. For example

than 250 TRL each month and the average contribution of participants is 165 TRL. Today it is estimated that the average monthly payment has reached 200 TRL. Although the BES system offers great advantages especially to those who enter

an average BES participant pays 14 TRL over a 200 TRL monthly contribution. In addition most VIP customers do not pay entrance fee (half of gross minimum wage) if they stay with the company at least for 5 years. In addition most companies offer special services to VIPs such as assigning special customer representative, assistance services, urgent medical aid and special membership to hobby clubs etc.

It is not difficult to become VIP customer. It is enough to pay an advance payment of 5.000 TRL with 200 TRL monthly payment when you enter the system. Almost every BES company has its own VIP plans. Either you can enter the system with a certain amount of pre-payment (from 5.000TRL up to 100.000 TRL) or higher monthly payments (i.e. 1.000 TRL). In return, customers are exempted from entrance fee and administrative expenses and only pay for administrative expenses for fund management.

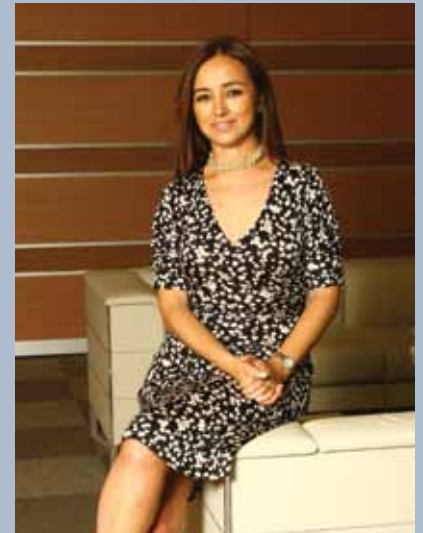
## “We’ll produce differentiated products”

AvivaSA will continue to work on differentiated products while it enriches its distribution channels and customer segments. Meral Eredenk, CEO of AvivaSA Emeklilik ve Hayat, notified that the company will continue to grow with hiring 500 new financial advisors this year. “2011 was an extremely success year for AvivaSA. We have enlarged current sales channels and increased the penetration, we improved our products. We gave pace to reach new customers. We’ll

continue to attract the public’s attention to savings and to grow profitably” Eredenk said.

Eredenk believes that the Private Pension System (BES) will continue to grow by 30 percent and the number of participants will reach to 3 million in 2012.

Meral Eredenk, CEO of AvivaSA Emeklilik ve Hayat, has been chosen one of “Turkey’s most powerful 50 women” by Fortune magazine and the only top manager among the BES companies.



# British insurer looking for opportunities...

British insurer Legal&General Group has started to look for new opportunities to enter Turkey. It is said that this group does not only interested in insurance market but also in other financial services.

Established in 1836, Legal & General Group is a provider of risk, savings and investment

management products. It has more than 7 million customers in the UK alone.

The

Company operates in five segments: Risk, Savings, Investment Management, International, and Group Capital and Financing. The Risk segment consists of individual and group protection. The



Savings segment includes non profit investment bonds, non profit pensions. The Investment management segment covers institutional fund management business. The International segment includes businesses in the United States, France, the Netherlands and emerging markets. Shareholders' equity support of

the non profit risk and savings businesses is held within Legal & General Assurance Society Limited and Legal & General Pensions Limited.

The group responsible for investing 370 billion sterling worldwide (as at 30 June 2011) on behalf of investors, policyholders and shareholders. It is the one of the biggest providers of index-tracking investments in the UK, managing 232 billion sterling (as at 30 June 2011).

## Last three companies to sell

Foreign insurers' interest in domestic insurance market continues. Sales processes of three companies have come to the last stage. Among those Işık Sigorta and Ankara Sigorta have national investors. The major shareholder of Işık Sigorta is Bank Asya and the owner of Ankara Sigorta is Polis Bakım ve Yardım Sandığı (Police Care and Aid Fund). Those two have announced recently that sales negotiations have been started. A Canadian suitor negotiates with Işık Sigorta and Ankara Sigorta negotiates with an American insurer who has already representative in Turkey. According to the news the

negotiations are going well and it is said that the sales processes will be finalized soon.

Dubai Grup Sigorta, another foreign investor in domestic market, also continues sales negotiations with potential buyers and possibly the deal will be finalized soon too. It is said that there are two suitors interested in Dubai Grup Sigorta; one of them is from Middle East and the other one operates in the US and the United Kingdom. If those three sales become actualize, one of the companies will broaden its operation in the domestic market and two new companies will enter Turkey.

# Enlarged the target as it becomes MetLife



DenizEmeklilik has started to operate under the name of 'MetLife Emeklilik ve Hayat' as of 2nd of April 2012 following the deal that

Dexia SA agreed to sell its DenizEmeklilik for 162 million euros unit in Turkey to American insurer MetLife Inc.

Deniz Yurtseven, General Manager of MetLife Emeklilik ve Hayat said, "Our company sustained a fast growth regarding to its assets and profitability with 285 million TRL assets in 2011. We will reach the new targets easier in the new period". The new targets includes being one the five biggest companies in life insurance market in Turkey, brand marketing with comic book character Snoopy, enlargement of tele-marketing team, new

products in income and protection insurance and Individual Pension System (BES) license distribution to current insurance agencies.

Integration process between American Life Hayat Sigorta and Deniz Emeklilik ve Hayat under the roof of MetLife

Türkiye will be completed until July 2012. The deal will also cover a 15-year bancassurance agreement with DenizBank, whereby DenizBank will sell MetLife's pension and life insurance products in Turkey. MetLife Türkiye will report to Julio Garcia Villalon, the head of Middle East region. On the other hand Eric Clurfain, former General Manager of American Life Hayat Sigorta (MetLife Alico), has been appointed as Head of Central Europe Region.



Seçkin bir yaşam için  
size özel ödeme seçenekleri,

# **VAKIFBANK SARI PANJUR'DA!**





# Islamic insurance rises from Southeast

Malaysia largest Islamic insurance company, Etiqa Insurance is now planning on expanding its operations into neighboring Indonesia. Indonesia, with a Muslim population exceeding 213 million, has proven to be one of the fastest growing takaful markets in the world, with sales expanding by 48 percent to US\$490 million in 2010. Etiqa Insurance, a joint venture between Maybank and Ageas International, has been amongst the most prominent Malaysian takaful providers in expressing these sentiments as of late. Founded by a merger between Malaysia National Insurance and Takaful Nasional in 2007,

Etiqa has been at the forefront of the Islamic insurance industry in Malaysia and could become the first company to US\$650 million in annual takaful contributions this year. The company currently leads the domestic market with an estimated 45 percent share of the market and has also worked to set up takaful insurance operations in Brunei, Pakistan and Singapore over the past few years.

Islamic insurance products, commonly known as takaful, are mutually beneficial coverage policies that cater specifically to Muslim communities looking for Shariah-compliant savings, investment



and protection solutions. Takaful policyholders contribute their premiums to a collective pool managed by an Islamic insurer or bank. Funds are then used to pay off claims and any excess is returned to members sans interest.

---

# China Life slows down

China Life Insurance Co., the world's largest life insurer by market value, announced a considerable 45.5 percent drop in 2011 full-year operating profit. The Chinese insurer acknowledged that slowing domestic business growth and weak stock market returns had adversely affected the company's performance over the past year. The Beijing-based insurer revealed that its net profit for the year ending December 31 was US\$2.9 billion, down from the US\$5.35 billion posted in 2010, while total revenues declined 3.9 percent year-on-year to US\$59.8 billion. The statement further revealed that China Life's net income amounted to US\$250 million during the most recent October



to December reporting period, down 82 percent, which equated to the biggest quarterly drop in earnings in company history.

---

# Abraaj invests in African market



Abraaj Capital has invested \$125 million in a Moroccan insurance holding firm Saham Finances. The company has majority stakes in three insurance subsidiaries: Casablanca-based CNIA Saada, sub-Saharan insurer Colina and Isaaf, a firm which focuses on assistance services market in Morocco. Abraaj, the Middle East's largest private equity firm and which recently bought private equity firm Aureos, said its investments will help Saham's expansion and acquisition plans in Africa and the Middle East.

# Lojistik çözümler avucunuzun içinde...



 **LATEK**  
LOGISTICS / Lojistiğin geleceği

**Latek Lojistik Ticaret A.Ş.**  
Ahi Evren Cad.No:1 Ata Center,Kat:4  
34396 Maslak, Istanbul/TURKEY  
Tel:+90 212 286 66 20  
Fax:+90 212 286 66 18-19

www.latekgroup.com  
latek@latekgroup.com

# ‘Alıcı kâşifse satıcı rehberdir’

Sandler Training, Türkiye’yi yeni bir satış tekniğiyle tanıştırdı. Bu yenilikçi teknik, baskıcı ve gelenekselci yaklaşımın yerine müşteriyi önce dinleyip anlamaya odaklı, sessiz ve derinden bir yöntem öneriyor... **Berrin Vildan Uyanık** / [buyanik@finansgundem.com](mailto:buyanik@finansgundem.com)

**S**andler Training, Türkiye’deki satışçıları yenilikçi bir satış sistemiyle tanıştırıyor. Yaklaşık 7 ay önce eğitimlere başlayan şirket, özellikle elementer branşlarda faaliyet gösteren sigortacılar yeni satış tekniklerini anlatmakla kalmıyor, uygulanmasını da destekleyerek bir nevi “satış koçluğu” yapıyor.

Sandler Training Türkiye’nin kurucu ortağı ve eğitimcilerinden Ali Savaşman’a göre, bugün satışçıların uyguladığı geleneksel satıcı yaklaşımı baskıcı ve ikna etmeye odaklı. Bu yüzden alıcılar da buna karşı bir refleks geliştirmiş durumda. Satıcının yanında kendilerini kötü hissettiklerinde ya bir an önce ondan kaçmaya çalışıyor ya da satış yapıldıktan sonraki 30 gün içinde vazgeçme eğiliminde olabiliyorlar. Savaşman’ın bu konuda satışçılara önerisi şöyle:

“Biz satış personeline önce nasıl gelenekçi bir satıcı gibi davranmamaları gerektiğini anlatıyoruz. Burada en önemli konu müşteriyle iletişimde kontrolü sağlamak. Salt baskı ya da ikna edici teknikler yerine müşterinin kendisini iyi hissetmesine imkan tanıyarak satış yapmak. Satışı bir süreç olarak ele almak gerekiyor. Bu süreçte iletişim, satışın gelişimini belirleyen asıl faktör olarak ön plana çıkıyor.”

Sandler Training Türkiye, satış sisteminde “denizaltı” olarak adlandırdığı bir yöntem uyguluyor. Savaşman, “Denizaltılar sessiz ve derinden gider. Orada olduğunu hissetmezsiniz ama mutlaka bir hedefleri vardır. Bir nokta atışı yapacaklardır. Bu yüzden denizaltı benzetmesiyle anlatıyoruz kendi metodolojimizi. Bu modelde satışçı,

müşteri karşısında standart ürünleri anlatan, fayda ve özelliklerini peş peşe sıralayan bir satıcı olarak kurgulanmıyor” diyor.

Peki bu yöntemin klasik satıştan farkı ne? Savaşman, şöyle yanıtıyor: “Alıcı ya da müşteri, sizin sebepleriniz için değil kendi sebepleri için satın alıyor. Belki ihtiyacını karşılamak istiyor, belki de keyif almak için satın alıyor. Siz ona satmıyorsanız, o satın alıyor. Bu havayı yaratarsanız hem satış kolaylaşır hem de müşterinin pişmanlıkları daha az olur. Hepsinden önemlisi sağlıklı bir iletişim kurmuş olursunuz. Ürününüzün özelliklerini peş peşe sıraladığınızda müşterinin ihtiyacını tespit etme imkanını kaybedersiniz. Genelde görüşmelerin çoğunda satıcı konuşur, alıcı dinler. Halbuki tam tersi olması lazım. Alıcının konuşması, ihtiyacını bildirmesi lazım ki satıcı ona uygun ürünü sunabilsin.”

Savaşman’a göre bu yöntem aslında satıcıya bir yerde “susmayı” ve “soru sormayı” öğretiyor: “Tabii satıcı susup soru sordugunda otomatik olarak karşısındaki alıcı konuşuyor. Bu sayede alıcının ihtiyaçlarını daha doğru tespit edebilme fırsatı buluyorsunuz. Böylece hem sizin satış yapma kabiliyetiniz artıyor hem de bu satışın sonradan iptal edilme olasılığı ortadan kalkıyor.”

Ali Savaşman, bu yöntemle müşteriye tekrar satış yapma şansının da daha yüksek olduğunu vurguluyor. Satışçıların en büyük eksikliklerinden birinin de aynı müşteriye başka bir ürün satmamak olduğunu düşünen Savaşman, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Bankalar yeni yeni çapraz satış olayına

eğilmeye başladılar. Böylece müşterinin ihtiyacı olduğu halde bilmediği ürünlerden haberdar olma fırsatı oldu. İşte satışçının, müşterinin ihtiyaç duyup da bilmediği ürünü keşfetmesine yardımcı olması gerekiyor. Biz bu satış tekniğinde alıcıyı ‘kâşif’, satıcıyı da ona yol gösteren ‘rehber’ olarak tanımlıyoruz.”

“Satıcının bilmeye hakkı var”

Ali Savaşman, satışın iptal edilmesi olasılığına karşı da satışçılara bir yöntem sunduklarını söylüyor. David H. Sandler tarafından geliştirilen yöntem, bu anlamda da klasik satış tekniklerinden ayrılıyor. Savaşman, bu yöntemin ayrıntılarını şöyle anlatıyor:

“Normalde satışı kapattınız diyelim. Satıcıların neredeyse hepsi arkasına bakmadan orayı terk edip gider. Ancak bu durumda satışın arkasından farklı senaryolar oluşabiliyor. Örneğin, müşterinin eski acentesi arayıp ‘Neden benle çalışmıyorsunuz’ diyebiliyor. Söz verip de tutamayacağı şeyler için vaatte bulunabiliyor. Bu durumda bazen müşterinin aklı kayıp eski tedarikçisine dönebiliyor. Sizse bu konuda hiçbir şey yapamıyorsunuz. Hatta sözleşmeyi imzalamış olsanız bile... Buna hakkı var. Eğer eski tedarikçisi aradığında müşterinin düşüncesi değişecekse bunu önceden bilmeniz gerekiyor. Bu olasılığı masaya önceden getirin ki engellemenin imkanı var mı yok mu görebilesiniz.”

Ali Savaşman’a göre bu durum “pişmiş aş su katmak gibi” geleneksel satışa biraz ters düşse de pratikte gerçekleşen senaryolara ters değil. Çünkü pek çok kez satıştan





**“Biz bir yerde susmayı ve soru sormayı öğretiyoruz satışçılara. Tabii satıcı soru sorup sustuğunda, otomatik olarak konuşan karşısındaki alıcı oluyor.”**

## Ali Savaşman kimdir?

Alman Lisesi’nden mezun olduktan sonra Boğaziçi Üniversitesi’nde ekonomi eğitimi aldı. Bankacılığa fon yöneticisi olarak adım attı. American Express, Finansbank, Bank Kapital, Alternatif Menkul Kıymetler ve Oyak Portföy Yönetimi’nde profesyonel olarak çalıştı. 2003 yılından itibaren kurucusu olduğu Detay Eğitim aracılığıyla bankalara, emeklilik ve sigorta şirketlerine eğitim danışmanlığı vermeye başladı. 42 yaşındaki Savaşman’ın satışla ilgili tecrübesi lise yıllarına dayanıyor. Yaz tatillerinde Kapalıçarşı’da halı satarak başlayan satış kariyeri, Bodrum’da dükkan işletmeciliğiyle devam etti. 2010 yılında Sandler Training Türkiye’nin kurucuları arasında yer aldı. Başta finans ve sigorta olmak üzere teknoloji, sanayi ve hizmet sektörlerinde pek çok firmaya satış eğitimleri veriyor.

vazgeçme olayı yaşanabiliyor.

İşte Sandler’in satış metodolojisi yenilikçi bir yaklaşımla önce müşteriyi dinlemeyi, bir yandan da onunla açık ve karşılıklı güvene dayalı bir iletişim kurmayı öneriyor. Savaşman, “Müşteri farklı olduğunuzu hissettiğinde size daha farklı bakıyor. En azından sizi dinliyor. Çünkü sizin daha önce onu dinlediğinizi görüyor. Ki bu da genelde hızlı satışlarda gözden kaçırılan bir nokta” diyor. Savaşman’a göre bu sayede çok daha az enerji sarf ederek satış yapmak mümkün.

Ali Savaşman, aslında Sandler’in geleneksel satış sistemindeki tüm aşamaları içerdiğini, ancak sıralamanın farklı olduğunu vurguluyor: “Geleneksel satış sisteminde yedi aşama vardır. Bizde de yedi aşama var. Biz sadece bu aşamaların yerlerini

değiştiriyoruz. Mesela klasik olarak satıcı “ilgi yarat, sunumunu yap, teklif ver, tecniğinle satış kapat, satış kapatamadığın zaman da o müşteriyi kovala” şeklinde kodlanır. Alıcı ise bu yöntemi bildiği için kendini korumak adına ilk başta size yalan söyler. İlgiliymiş ya da ilgisizmiş gibi gözükür. Öte yandan sizden toplayabildiği kadar bilgi toplar. En çok da ‘Peki neden sizi tercih edelim. Diğerlerinden farkınız ne’ diye sorar. Böylece otomatik olarak rakiplerinizle sizi analiz ettirir. Arkasından bir de fiyat teklifi verirsiniz. Ama daha müşterinin ürününüze ihtiyacı var mı yok mu bilemezsiniz.

İşte biz bu noktada önce ihtiyacı tespit etmenizi, ardından müşterinin bütçesinin ne kadar olduğunu anlamaınızı, sonra da karşınızdaki karar verici kişi olup olmadı-

ğını belirlemenizi öneriyoruz. Bu üç soruya da 'evet' yanıtını alırsanız sunumunuzu yapın diyoruz. Çünkü sunum yaptığınızda itirazlar ve bahanelerle mücadele etmek zorunda kalıyorsunuz ki bu bir satıcıyı en çok yıpratır şeydir.”

Evet, Ali Savaşman verimli bir satış süreci için önce ihtiyaç tespiti yapılmasını öneriyor. Ardından da geleneksel yöntemdeki soru kalıplarından farklı olarak Sandler sisteminin bir soru sorma tekniği önerdiğini vurguluyor.

Sistemli çalışan her zaman daha avantajlı Savaşman'a göre piyasada iki tip satıcı var: Sistemi olanlar ve olmayanlar. Savaşman, bir sisteme sahip olmanın avantajlarını şöyle açıklıyor: “Geleneksel de olsa bizim

yöntemi de tercih etse satıcının mutlaka bir sistemi olması gerekir. Sistemi olan satıcı her zaman olmayana göre daha avantajlıdır. Ancak klasik sistemde daha fazla yoruluyorsunuz. Emeğinizin karşılığını alamadığınızı düşünüyorsunuz. Zaman zaman akıntıya karşı kürek çekmeniz gerekebiliyor. Bizse akıntıyla birlikte nasıl hareket edeceğinizi anlatıyoruz. Bazıları ‘Bu sistem Türkiye’de çalışmaz’ dedi. Ama biz kısa sürede hem kurumsal hem de bireysel pek çok müşteriye ulaştık. Haftada 1 gün 2’şer saat gidip onlara ünite ünite eğitimler veriyoruz. Elektronik sektöründen de, yazılımdan da, silikon sanayisinden de müşterilerimiz var. Hurdacı da dış hekimi de bizden eğitim alabiliyor. Bunlar kendi işlerini çok iyi yapan kişiler. Rekabet

arttıkça fark yaratmak istiyorlar. Temel gelme sebepleri satışı öğrenmek değil bir sistem kurmak. Sistem çok avantajlı. Bir nevi sizin pusulanız. Eğer pusulanız varsa satış görüşmesi esnasında yolunuzu kaybetmiyorsunuz.”

#### “Kalıpları kırmak istiyoruz”

Ali Savaşman, “Sandler Satış Sistemi Metodolojisi”ni geleneksel yöntemden ayıran önemli farklardan biri de satıcı yerine ‘güvenilir danışmanı’ tanımını getirerek satışçılara iade-i itibarı hedeflemesi” diyor. Satışı profesyonel bir iş olarak gördüklerini, satış personeline saygı gösterilmesi gerektiğini düşündüklerini vurgulayan Savaşman, bunun nasıl sağlanacağını da şöyle açıklıyor: “Satıcı, daha müşteriyle ilk iletişimden itibaren itibarı sağlayabilir. Eğer siz

müşteriye farklı olduğunu hissettirseniz o da size farklı davranıyor. Biz buna kalıpları kırmak diyoruz. Kalıpları kırmak önemli çünkü, öncelikle karşınızdaki müşteri adayının size saygı duymasını sağlıyor. İkinci aşamada müşteriyle uyum sağlamanız lazım. Bunun için de doğru iletişim kanalı kullanmanız gerekiyor.”

Satışçıların yaklaşımını 1-2 günlük seminerlerle değiştirmenin mümkün olmadığını da farkında olan Savaşman, bu sorunu “pekiştirici eğitimler” ile aştıklarını söylüyor: “Biz eğitimlerimizde bir tiyatrocı gibi prova yaptırıyoruz. Başkalaşma yaratmak istiyorsanız pekiştirme şart diyoruz. 2 günlük satış eğitimleriyle dönüşüm ya da değişim yaratmanız çok zor. Süreci iyi takip etmek lazım. Biz eğitim verdiğimiz firmaları satış koçluğu yaparak takip ediyoruz. Satışçıya bu yöntemi yakın bir arkadaş gibi öğretiyoruz. Başta uygularken zorlanabiliyor. Bizi aradığında önce nerelerde ve neden zorlandığını tespit ediyor, ardından da o zorluğu nasıl aşabileceğini söylüyoruz.”



## Dünyada 250’den fazla ofisi var

Sandler Satış Sistemi Metodolojisi, 1960’ların sonunda David H. Sandler tarafından yenilikçi bir model olarak yaratıldı. Sandler, metodunu desteklemek için kullandığı “pekiştirme eğitimleri”ni baz alarak, KOBİ’ler ve Fortune 500 şirketleri için başarılı kabul edilen bir dizi satış eğitimi geliştirdi ve “Sandler Sales Institute”ü kurdu. Bu enstitü, satış eğitimlerinin yanı sıra yönetim, liderlik,

müzakere teknikleri, müşteri hizmetleri, yönetici koçluğu ve mentorluğu gibi genişleyen eğitim ve hizmet yelpazesini daha iyi ifade edebilmek için 2008 yılında ismini Sandler Training olarak değiştirdi. Halen dünya çapında 250’den fazla ofisiyle 27 dilde eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunan Sandler Training, global eğitim pazarının öncülerinden biri olarak kabul görüyor.



# Ziraat Sigortadan Yepyeni Bir Ürün

## AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE



Yılda Sadece 118 TL'ye  
10 Yıl Boyunca Sevdikleriniz  
Ziraat Güvencesinde



Ziraat Sigorta



# “Kar ediyoruz, fırsatlara bakıyoruz”

ACE European Group Türkiye Genel Müdürü Ebru Gürtan, “Kâr eden bir grubuz ve yatırım için paramız var. Türkiye de dahil olmak üzere her yerde fırsatlara bakıyoruz” diyor... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com

**S**on dönemlerde Ankara Sigorta'ya verdiği telifle gündeme gelen ACE European Group, Türkiye'de fırsat kollamaya devam ediyor. Türkiye pazarına 2008'de giren grup, geçen yıl 24.4 milyon TL'lik prim üretip 1.4 milyon TL kâr elde etti. ACE'nin dünya genelindeki prim üretimi ise 20 milyar dolar civarında. Grup dünya genelindeki faaliyetlerinde de kârlı durumda.

Türkiye'ye bugüne kadar 14.7 milyon TL tutarında sermaye getirdiklerini söyleyen ACE European Group Türkiye Genel Müdürü Ebru Gürtan, “Karlı bir grubuz ve paramız var. Önümüzdeki dönemde de her yerde yatırım fırsatlarını değerlendirmeye devam edeceğiz” diyor...

*Türkiye sigorta sektörünü nasıl görüyorsunuz?*  
Türk sigorta sektörü büyüyerek gelişiyor. Sektörde bundan sonrası daha da heyecanlı olacak. Zaman içinde büyüyerek gelişecek. Bu konuda Hazine'yi de takdir etmek lazım. Getirilen kurallar her şeyin yolunda gitmesini sağlıyor.

*Türkiye'de henüz yenisiniz. Biraz ACE Group'tan bahsedermisiniz?*

2009 yılında Hazine'den gerekli lisansları alarak şube şeklinde faaliyetlerimize başladık. Merkezimiz İngiltere'de. Türkiye'de şube olarak faaliyet gösteren ve hayat dışı alanda hizmet veren tek şirketiz. Burada kara taşıtları hariç bütün branşlar için lisans aldık. Kara taşıtlarını istemedik. Bu ACE'nin tarihiyle ilgili. ACE, 1985 yılında kurulmuş genç bir şirket. Bermudada kurulan ve yüksek limitli sorumluluk sigortaları yapan bir sigorta şirketi konumunda. Fortune 200 listesinde yer alan 34 büyük şirketin bir araya gelerek kurduğu bir

yapı. 1984-85 yıllarında dünya genelinde yaşanan bir kapasite sorunu sebebiyle kurulmuş. Biliyorsunuz, yeterli kapasite yoksa sigorta yapılamaz. Kendilerine uygun poliçe bulamayan bu 34 şirket, bu konuda bir havuz yaratmak için kurmuşlar ACE'yi. Daha sora bu kapasite sorunu ortadan kalkınca da 1993'te şirketin yüzde 100 hissesini New York Borsası'nda halka açmışlar.

*ACE daha çok satın almalarla büyüyen bir grup galiba...*

Şirket satın almaları kârlılıktaki artışa bağlı olarak başladı. ACE, özellikle 1999 yılında Cigna'nın hayat dışı kısmını satın alarak dikatleri üstüne çekmeyi başarmıştı. Daha önce de birçok satın alma yapmıştı ama Cigna 3.5 milyar dolarlık bir işlem olduğu için oldukça ses getirdi. Üç kişiyle kurulan bir şirketin 14'üncü yılında bu kadar büyük bir satın alma yapması çok önemli. Dile kolay, bir gecede uluslararası bir şirket unvanını kazanıyor. Bugün ACE kuralları ve kültürü olan büyük bir organizasyon. Biz buna çok önem veriyoruz.

*ACE Group'un nasıl bir şirket kültürü var?*

Şirket kültürü olarak önem verdiğimiz konuların başında herkesin işini sahiplenerek doğru yapıyor olması geliyor. Dünya genelinde 16 bin kişiyle çalışıyoruz. Gerçi bu büyüklükteki bir şirket için diğer örneklerle karşılaştırırsınız bu sayı küçük kalabilir. Fakat en iyilerle çalışıyoruz ve kendi stratejilerimizden kesinlikle ödün vermiyoruz.

*Kasko ve trafik sigortalarında olmayışınız da bu stratejinin bir sonucu mu?*

Evet. Bilmediğimiz işleri yapmıyoruz. Motor sigortaları Türkiye'de en büyük paya sahip ve

hemen her şirket bu alana yoğunlaşmış durumda. Ama biz bu alanda faaliyet göstermiyoruz.

*Dünyada da böyle bir stratejiniz mi var?*

Dünya genelinde Çin ve Japonya haricinde de motor branşında faaliyet göstermiyoruz. Yaklaşım olarak kârlılığa odaklanmış bir şirketiz.

*Türkiye'de şube olarak faaliyet göstermenine tür farkı ya da avantajı var?*

Türkiye'de şube olarak yapılanmamızın Hazine nezdinde hiçbir farkı yok. Herhangi bir anonim şirketten farkımız yok. Şube olmamıza rağmen sermaye getiriyoruz. Buradaki operasyonlarımızda diğer şirketlerden hiçbir farkımız yok. Bunun sebebi “ACE Ltd.” olmamız. Normalde şubeler sermaye getirmez. Ama bizim için İngiltere'deki sermayeden pay ayrılıyor. Bu da reyting şirketleri açısından onların reytingine sahibiz anlamına geliyor. Krizde reytingi yükselen ender sigorta şirketlerinden biriyiz. S&P notumuzu AA-’ye (çok güçlü) yükseltti. Lokalde olmanın, reytingimizin yüksek olmasının avantajını kullanıyoruz. Bu not şirketimizin nerede olduğunu gösteriyor.

*ACE Group'un nasıl bir yönetim anlayışı var?*

Bilançolarına çok güvenen ve bununla gurur duyan bir şirketiz. Bunu sağlayan da ‘underwriting’ dediğimiz, riski değerlendirerek önemli kararlara imza atabilen yöneticilerimiz. Türkiye'de toplam 18 kişiyiz ve bunların 5'i imza atabiliyor. Bizim şirkette kalemi elinde tutan kraldır. Çünkü onun dediği olur. Herkesin bildiği gibi Türkiye'de ciddi boyuta ulaşan, fiyat odaklı bir rekabet var. Biz bu rekabetin içine girmiyoruz. Fiyata bakıldığı noktada biz olmuyoruz. Bizim fiyatımız bellidir. Biz doğrudan değil brokerler aracılığıyla çalışıyoruz.

*Müşteri konusunda seçici gibi görünüyorsunuz...*

Strateji olarak düşük fiyatlı işlere girmiyoruz. Doğru fiyatın olmadığı noktada doğru havuzu oluşturamazsınız. Bu işi yapmanız ve devamlılığı sağlamanız çok mümkün olmaz. Doğru fiyatların olduğunu düşündüğümüz işlere mutlaka giriyoruz. Sektörde birtakım iniş çıkışlar var. 2009'dan bu yana olumlu gelişmeler kadar kötüye gidişler de var. Biz kültürümüzle beraber nerede konumlandıracağımızı iyi biliyoruz. Tüm dünyada böyle çalışan bir şirketiz. Bir iş uygun değilse yapmıyoruz. Referans olsun diye iş almıyoruz. Şu anda sektörün çok üstünde muafiyet istiyoruz. Çünkü böyle olmazsa sigortanın mantığından uzaklaşmış olur.

*Biraz da prim üretim dağılımından bahseder misiniz?*

Üretimimizin yüzde 46'sı yangından geliyor. Bunun içinde inşaat ve mühendislik de var. Yangının içinde enerjinin payı yüzde 30 civarında. Toplamda sorumluluk ve genel zararların payı yüzde 38. Sorumluluk sigortalarına çok önem veriyoruz. Çünkü burada çok küçük limitlerle alınıyor ve dünya standartlarına göre çok dar bir piyasa var. Bunu büyütmek istiyoruz. Yeni ürünler çıkarıp tanıtımlar yapmaya çalışıyoruz. Aynı zamanda nakliyat portföyümüzü de büyültmeye çalışıyoruz. Bu alandaki portföy büyüklüğümüz yüzde 7 civarında. Nakliyat potansiyel çok yüksek. Ferdi kazada ise 2011 yılı prim üretimimiz 1.7 milyon TL. Bunun büyük bir kısmını tele-satıştan sağlıyoruz. İki acentenin çağrı merkezinden yararlanıyoruz. Burada da hedefimiz yüksek. 70 kişiyle satış yapıyoruz. Bu yılın ilk üç ayında 900 bin TL'yi aşan satış yaptık. Tele-satış Anadolu'da yoğun ilgi görüyor. Nitekim ferdi kazada satışın yüzde 85'ini Anadolu'ya yapıyoruz. Bu işin dinamiği çok farklı. Ferdi kazanın sektör için çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Burada halen tek bir ürün satıyoruz. Bu yıl farklı birkaç ürün daha çıkarmayı planlıyoruz.

**Herkesin bildiği gibi Türkiye'de çok ciddi boyuta ulaşan fiyat odaklı rekabet var. Biz bunun içine girmiyoruz. Bizim fiyatımız bellidir.**



Ebru Gürtan

## **“Bankalarla işbirliği için de görüşüyoruz”**

ACE, dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de şirket satın almaları konusunda fırsat kovalıyor. Grubun adı geçenlerde Ankara Sigorta'yla birlikte anılmıştı. Ancak bu konuda bir ses çıkmadı. Ebru Gürtan, ACE'nin yatırım stratejisiyle ilgili şu bilgileri veriyor:

“Biz Türkiye şubesi olarak henüz çok küçüğüz. Ancak bağlı olduğumuz grubun dünya genelindeki prim üretimi 20 milyar dolar civarında. Krizde bile kâr ediyor. Para sıkıntımız yok ve her yerde yatırım fırsatlarına

bakıyoruz. Ankara Sigorta'yla ilgili bizim tarafımızdan hiçbir zaman herhangi bir açıklama olmadı. Fakat biz burada da dünyada da her zaman fırsatlara bakıyor olacağız. Bankalarla dağıtım kanalı konusunda görüşmeler yapmayı da planlıyoruz. Yabancı sermayenin gelişi mutlaka sürecektir. ABD ve Avrupa'da fakirleşen bir orta kesim var. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde ise orta kesim zenginleşmeye başlıyor. Bu terse dönüş nedeniyle yabancı sermayenin bu tür ülkelere yatırım yapması çok normal bir süreç.”

# Şirketiniz depreme hazırlıklı mı?

GEA Arama Kurtarma Ekibi tarafından bu yıl üçüncüsü yapılan Kurumsal Acil Durum Yönetimi Sempozyumu'nda dünya çapında uzmanlar, afet yönetiminde aktif rol alabilmeleri için bilgi ve deneyimlerini şirket yöneticilerine aktardı.

**G**EA Arama Kurtarma Ekibi, afetlere karşı hazırlıklara destek olmak amacıyla mart ayında Kurumsal Acil Durum Yönetimi Sempozyumu düzenledi. Bu yıl üçüncüsü yapılan ve dünya çapındaki uzmanları şirket yöneticileriyle bir araya getiren sempozyumda kurumların acil durum planlamalarına ve hazırlıklarına katkıda bulunacak konular konuşuldu. Sempozyumda doğal afetler sırasında uygulanması gereken acil durum yönetimi prosedürlerinden, afetler sonrasında hayata geçirilmesi gereken iyileştirme çalışmalarına kadar pek çok konuda uzmanlar, kurumların afet yönetiminde aktif rol alabilmelerine destek olmak için bilgi ve deneyimlerini şirket yöneticilerine aktardı.

**İlk adım: Bilgi paylaşımı**  
Sempozyumun açılış konuşmasını yapan GEA Koordinatörü Umut Dinçşahin tüm kurumların afet yönetiminin birer parçası olması gerektiğini vurgulayarak “Biliyoruz ki kurumların yöneticileri afetlere hazırlık konusuna önem verir ve bu konuda çalışmalar gerçekleştirirse, çalışanlar da bu hazırlık çalışmalarına dahil olur. Büyüyen bu zincir, afet yönetiminin en önemli parçalarından biri olur” dedi. Türkiye’de ve dünyadaki yaşanmış depremlerde kurtarma çalışmaları sonrasında afet anında yaşanan acıların deneyime dönüşüp bilgi olarak aktarıldığını gördüklerini ifade eden Dinçşahin, “Afetlere hazırlıklı olmada en önemli adım bilgi paylaşımı... Üçüncüsünü düzenlediğimiz bu sempozyumla

afetlere daha hazırlıklı bir toplum için mütevazı bir adım atmayı amaçladık.” Dinçşahin’in ardından, kurumsal risk analizi konusunda konuşma yapan İngiltere Bournemouth Üniversitesi Afet Yönetim Merkezi Müdürü Richard Gordon ise devlet kurumlarının afet yönetimi konusunda yapabileceklerinin bir sınırı olduğunu belirterek şöyle konuştu: “Şirketlerin; çalışanları, mülkleri, itibarları ve operasyonel devamlılıkları için, doğal ve insan eliyle meydana gelen afetler karşısında maruz kalabileceği riskleri belirleme ihtiyacı, hiç olmadığı kadar hayati bir boyuta ulaştı.”

**Nakahama’dan 25 tedbir önerisi**  
Sempozyum’da 2011 yılında yaşanan Büyük Japonya Depremi’ni anlatan



## Afet önleme çalışmaları için uzmanlardan öneriler

### Bilgi önlemleri

- 1) Türkiye’ye ait mevcut durum tespit sistemi afet haberleşme hattı (171) kurulması.
- 2) Acil afet FM yayınlarının yapılması.

### Özel sektör kuruluşlarının yerel topluma katkıları

- 1) Özel sektör kuruluşları, yerel toplum ve yerel yönetimler tarafından 3’lü afet destek anlaşmaları düzenlenmesi.
- 2) Büyük kentlerde eve dönüş gücüyle yaşayanların kabul edilmesiyle ilgili destek sistemi geliştirilmesi.
- Bina ve tesislerin depreme dayanıklılığının güçlendirilmesi.
- 1) Yaşanıp yıpranmış mimari yapıların depreme dayanıklılık testlerinin zorunlu hale getirilmesi ve teşvik sağlanması.



AICAT (Association for International Cooperation and Training / Uluslararası İşbirliği ve Eğitim Derneği) Genel Sekreteri Yoshikazu Nakahama ise yakın bir gelecekte yaşanabilecek bir afetin etkilerini ve yol açacağı zararı azaltmak için hangi konulara önem verilmesi gerektiğini ele aldı. Nakahama, aileler ve şirketler açısından alınabilecek 25 önemli temel tedbir önerisini katılımcılarla paylaştı. 10 saniye süren Kobe depreminde can veren yaklaşık 6 bin kişiden büyük çoğunluğun binaların altında kalarak öldüğünü belirten Nakahama, evlerin ve işyerlerinin depreme dayanıklılığının artırılması için gereken tedbirlerin alınması gerektiğini kaydetti. Yatak odasında yatak yanına yüksek veya cam türü eşyalar konulmaması ve eşyaların devrilmesi, içindekilerin fırlamasını önleyecek tedbirler alınması gerektiğini de vurgulayan Japon uzman, afetlerin önlenmesi için toplum, özel sektör ve yerel hükümet arasındaki işbirliğinin önemine değindi.

JTI Türkiye İnsan Kaynakları ve İdari İşler Direktörü Ece Süren Ok ise, İzmir, Torbalı'da bulunan yönetim ofisi ve fabrikaları ile Türkiye geneline yayılmış 24 ofislerinde hayata geçirdikleri Acil Durum Yönetimi planlarını katılımcılarla paylaştı. Ok; "İki bini aşkın çalışanımıza depremle yaşam eğitimi verdik. Ayrıca Kriz Masası, İlk Yardım, Depremle Yaşama, Şok ve Panik eğitimleri ve Acil Durum Ekip Eğitimi gibi alanlarda da sürekli eğitimler düzenliyor, acil durum prosedürlerimizi de sürekli yaşar halde tutuyoruz. 2011 yılında Van'da gerçekleşen ve hepimizi derinden sarsan depremler sonrasında da bu prosedürlerimizin işlerliğini deneyimledik. Umuyoruz bizim deneyimlerimiz ve uzmanların görüşle-



rine kurumsal bakış açımız, diğer firmalara da rehberlik teşkil eder" dedi. İşyerindeki riskler kontrol edilebilir Sempozyumda kurumlardaki mimari risklerini değerlendiren Yıldız Teknik Üniversitesi Mimarlık Bölüm Başkan Yardımcısı Yard. Doç. Dr. Zeynep Gül Ünal ise, işyerlerindeki mimari risklerin önemli bir kısmının kontrol edilebilir riskler olduğunu, afet anında maruz kalınabilecek risklerin tanımlanmasının zarar azaltma çalışmaları için ilk adım olduğunu, her işyeri için mutlaka risk analizi yapılması gerektiğini belirtti. Ünal konuşmasında "Çalışma zamanının büyük bir bölümünü geçirdiğiniz mekanlar bir afet anında kurtarıcınız ya da Azrail'iniz olabilir" diyerek konunun önemine dikkat çekti. Kurumlardaki acil durumlar için tahliye planı geliştirilmesi konusunda bilgi ve tecrübesini paylaşan ABD Uluslararası Afet Yönetimi Birliği Eski Başkanı Marg Verbeek ise konuşmasında, bir afet yaşanması durumunda, işyerindeki acil durum ve tahliyelerin nasıl planlanacağı ele alınarak öncelikle iş gücünün topluca güvenli bir yere sevk edilmesini öngören bir tahliye planının hazırlanması gerektiğini söyledi.

## Nakahama'dan 25 deprem önerisi

1. Konutların depreme dayanıklılık testleri yaptırılmalı. Gerekli güçlendirmeler yapılmalı.
2. Yatak çevresine yüksek, ağır ve camlı ev eşyaları konmamalı.
3. Ev eşyalarının devrilmesini önlemek için önlem alınmalı.
4. Akşam banyo sonrası küvetteki su atılmamalı. Yangın söndürmek veya başka amaçlarla kullanılabilir.
5. Yatarken terlikler yakına konmalı.
6. Herkes birer el feneri ve yedek pil bulundurmalı.
7. Büyükçe fenerler bulundurulmalı, aydınlık çevre güven verir.
8. Afet mesaj hattı bütün aile tarafından bilinmeli.
9. Küçük gaz ocakları gerekli.
10. En az bir el radyosu bulunmalı.
11. Kişi başına günde 3 litre içme suyu ile 2-3 günlük yiyecek saklanmalı.
12. Bidon ve el arabası bulunmalı. Afet sonrasında kullanılacak çeşme ve kuyular saptanmalı.
13. Kalın lastik eldiven, gazete kağıdı, tuvalet kağıdı bulundurulmalı.
14. Plastik tabaklar, kağıt bardaklar ve konserve açacağı da unutulmamalı.
15. Yangın söndürücü ve kova yangına ilk müdahalede çok yararlı.
16. İlk yardım malzemesi, tentürdiyot, sargı bezi ve havlu bulundurulmalı.
17. Mühür, banka cüzdanı, tapu belgeleri gibi değerli evrakın yeri aile bireyleri tarafından bilinmeli.
18. Ev ve araba anahtarları, sigorta kartı ve bir miktar para saklanmalı.
19. Ulaşım için bisiklet ve mobilite daha yararlı olacaktır.
20. Aile bireylerinin sığınma yeri somut olarak önceden belirlenmeli.
21. Uzaktaki akraba ve arkadaşlarla bilgi alışverişi önceden sağlanmalı.
22. İşyeri veya okuldan eve yürünecek olan yol haritası çıkarılmalı.
23. Adres, isim, acil telefonları, kan grubu vb.'nin yazılı olduğu acil haberleşme kartı sürekli yanda taşınmalı.
24. Yakın çevre, komşular ve bina yönetimiyle ortak hazırlık yapılmalı.
25. Afet tatbikatlarına ve ilk yardım kurslarına katılmalı.

**Hazırlayan:** Yoshikazu Nakahama, Depreme Hazırlık El Kitabı, Omura

# Çocuklar da sigortalı, işyeri de...

Anne olduktan sonra çocuklarla ilgili her sektörün ekonomik iş değeri sunduğunu fark ederek Kidstanbul parti evini açan iki arkadaş, hem işyerlerini hem de içindeki çocukları sigortalatarak riskleri teminat altına aldılar...



**İ**ki başarılı kadın girişimci. İkisinin de ortak özelliği anne olmaları... Aslı Tolu Çelebi ve Yasemin Akbuğa Altuntaş'tan bahsediyoruz. Anne olduktan sonra çocuklarla ilgili her sektörün canlı olduğunu, ekonomik iş değeri sunduğunu fark etmiş ve İstanbul'un yeni parti ve oyun evi Kidstanbul'u Ataşehir'de hizmete açmışlar. 200 metrekaresi kapalı 400 metrekare alana sahip Kidstanbul, eğlenceli oyun alanlarıyla, atölyeleriyle, partileriyle şimdiden çocukların ve ailelerin vazgeçilmez mekanı olmaya aday... Sıfırdan 13'e her yaş grubuna hitap eden Kidstanbul'da küçük yaş oyun alanı, top havuzu, macera ormanı, trampolin, tırmanma duvarı,

güldüren aynalar, dev satranç, mini sinema, disko, karaoke, oyun tünelleri, köpük baloncuklar gibi eğlenceli aktiviteler yer alıyor. Kidstanbul atölyelerinde verilen anne-bebek yogası, drama, resim, art craft, mozaik, mutfak ve fotoğraf sanatları eğitimleri ziyaretçilerin keyifli saatler geçirmesini sağlıyor. Kidstanbul, birbirinden eğlenceli partilere ev sahipliği yapıyor. Temalı doğum günleri, dış buğday törenleri, bebeğin geleceği için sembolik anlamı olan tay çöreği partileri, anne adaylarının yeni bebek sevincini paylaştığı Baby Shower partilerinin yanı sıra yılbaşı, 23 Nisan, anneler günü, babalar günü gibi özel günlere

yönelik özel partiler de organize ediliyor.

Çocukların sağlığına büyük önem veren Kidstanbul'da organik malzemelerle hazırlanan 40 çeşit ikramdan seçim yapma olanağı sunuluyor. Aileler istedikleri takdirde kendi ikramlarıyla da misafirlerini ağırlayabiliyor. Son teknoloji güvenlik sistemleriyle korunan Kidstanbul'da, aileler bulundukları alandan çocuklarını rahatlıkla görebiliyor. İsteyen aileler için özel günleri unutulmaz kılmak amacıyla hikâye kurgusu oluşturulup fotoğraf ve video çekimi de yapılıyor. Kidstanbul'da, partiye katılamayan misafirler için web üzerinden canlı yayın yapılıyor. Böylece sevdiklerinin en güzel anlarını görmeleri sağlanıyor. Kidstanbul partileri hafta içi ve hafta sonu 11.00-13.00, 14.00-16.00 ve 17.00-19.00 saatlerinde gerçekleşiyor.

## Neden Kidstanbul?

"Ana fikrimiz, hem çalışalım hem de çocuklarımızdan ayrılmayalım. Bu işteki en büyük iddiamız, çocuklarımızdan gelen tecrübeyle paranoyaklık derecesinde mekanın aktif ve pasif her türlü güvenlik önlemine dikkat etmemiz" diyor Aslı Tolu Çelebi. Ardından da Kidstanbul'da çocuklara ve ailelerine sundukları hizmetleri

**Kidstanbul, eğlenceli oyun alanlarıyla, atölyeleriyle ve partileriyle şimdiden çocukların vazgeçilmez mekanı olmaya aday...**





şöyle anlatıyor: “Malum insanlar, sosyal medyanın da gelişmesiyle artık her anlarını sevdikleriyle paylaşmayı tercih ediyor. Bu doğrultuda ailelerin sayılı özel anlarının kalıcı hale gelmesi ve saklanabiliyor olmasına büyük önem veriyoruz. Sunduğumuz yiyecek içeceklerde çok titiziz. Partilerdekilerin yanı sıra doğum odası süslerini, özel günlere özel temalı kurabiyeleri, pastaları, şekerleri erkek ve kız çocuklara ayrı tasarımlarla sunuyoruz. Artık çocuklar 20 yıl öncesinin çocukları değil. Eğitimler sayesinde becerileri çok küçük yaşlarda geliyor. Bu yüzden kendi çocuklarımızdan yola çıkarak, onların bedensel ve zihinsel gelişimini destekleyecek, oyun havasında geçen çeşitli aktiviteler ve atölyeler düzenliyoruz. Mini yoga, drama atölyesi, fotoğraf atölyesi, mutfak atölyesi... İsterlerse anne ve babalar da çocuklarıyla beraber bu atölyelere katılabilir.”

Çelebi, yine kendi yaşadıkları sorunlardan yola çıkarak geliştirdikleri Kids Sitting hizmetiyle ilgili de şu bilgileri veriyor: “Biliyorsunuz, çalışan anne ve babaların en büyük sorunu çocukların okul çıkış saatlerini kendi programlarına uyduramamaktır. İşte aradaki bu boşlukta çocuklarla güzel vakit geçirip trafikte kalmış ya da mesaisi uzamış anne babalarını okulda tek başına bekleme

fobilerini ortadan kaldırıyoruz.”

**“Sigortalıyız, rahatız”**

Aslı Tolu Çelebi, hem işyerindeki riskler hem de çocukların oyun oynarken karşılaşabilecekleri risklere karşı sigorta yaptırdıklarını söylüyor. Çelebi, “Bilinçli girişimciler olarak böyle bir işyerinin sigortasız olmayacağını farkındaydık. Bu yüzden de hem işyerimizi hem de bize emanet

edilen çocukları sigortalattık. Bu konuda hiçbir fedakârlıktan kaçınmadık. İlk kez işyeri sigortası yaptırırken maliyetinin yüksek olacağını düşünmüştük. Ancak sigorta şirketimizden teklif aldıktan sonra sandığımız kadar maliyetli olmadığını gördük. Sigorta yaptırarak hem kendimizin hem de misafirlerimizin daha güvende hissetmelerini sağlamış olduk” diyor.



## Her çocuk için bir meşe palamudu

Kidstanbul, çocuklar için bir parti ve oyun evi. Öncelikle temalı ve temasız doğum günü partileri düzenliyor. Hedef kitlesi 0-13 yaş. Baby shower, diş buğdayı partisi, tay çöreği, cadılar bayramı, 23 Nisan gibi özel günler düzenlemenin yanı sıra doğum odası hazırlayıp kapı süsleme işleri yapıyor. Bebek ve mevlüt şekerleri hazırlıyor. Temalı kurabiyeler, kup kekler yapıyor. Hafta içi anne bebek yogası, çocuk yogası, hamile yogası, drama atölyesi, art craft atölyesi, mutfak atölyesi, fotoğraf atölyesi düzenliyor. Sosyal sorumluluk projesi kapsamında doğum günü çocukları için

TEMA aracılığıyla meşe palamudu diktiriyor. Parti ve atölyelere katılan her çocuğa diş macunu ve diş fırçası hediye ediyor.

Kidstanbul iletişim bilgileri:  
Küçükbakkalköy Mah. Önder Sok. Selimoğlu  
Atasel 8 blok No:1 Ataşehir  
Telefon: 0216 574 09 99  
E-mail: info@kidstanbul.com.tr  
yasemin.altuntas@kidstanbul.com.tr  
asli.tolu@kidstanbul.com.tr  
Web: kidstanbul.com.tr





# En sık görülen rahatsızlık: Migren

Migren toplumda en sık görülen baş ağrılarının biridir. Migren hastalarının yüzde 60–70 inde aile öyküsünde migrene rastlanır.

**Dr. Nesrin Erman / Nöroloji Uzmanı**

Migren çoğunlukla ataklar halinde gelen bir baş ağrısı tipidir ve kadınlarda erkeklerden daha fazla görülen bir rahatsızlıktır. Her 3 kadına karşı 2 ya da 1 erkekte görüldüğü söylenebilir. Migren her yaşta başlayabilir ancak daha ziyade 15–55 yaşları arasında görülür. İlk atak genellikle ergenlik çağlarında olur. Birçok faktör migren ataklarını tetikleyebilir. Bunların arasında uyku düzensizliği, açlık, parlak ışık, aşırı gürültü, fiziksel ve duygusal stres, kadınlarda hormonal değişiklikler, alkol, sigara, parfüm gibi bazı keskin kokular sayılabilir.

Migren ağrıları ataklar halinde ortaya çıkar. Ataklar sıklıkla değişken olmakla beraber hastaların çoğunda ayda 1–4 atak gerçekleşir. Atakların süresi 4–72 saat arasında değişir ancak çoğu zaman 24 saati geçmez. Ağrı tipik olarak başın bir yarısından ancak bazen diğer tarafa yayılır. Ağrı zonklayıcı karakterdedir, orta şiddette veya şiddetlidir. Çoğu zaman günlük aktiviteyi engeller. Sportif egzersizle ağrının şiddeti daha da artar. Migren hastaları ışık ve sese duyarlıdır. Bu nedenle hastalar karanlık ve sessiz ortamlarda olmayı tercih ederler. Migren toplumda en sık görülen baş ağrılarından biridir. Migren hastalarının yüzde 60–70'inin aile öyküsünde migrene rastlanır. Migrende ağrıya eşlik edebilen semptomlar arasında titreme, sık idrara gitme, yorgunluk, iştahsızlık, kusma-bulantı, uyuşma, güçsüzlük, dikkat bozukluğu ve terleme sayılabilir. Konsantrasyon olamama, uykuya ihtiyaç duyma, boyun ağrısı gibi şikayetler atak geçtikten sonra da devam edebilir.

Migren genellikle puberte döneminde başlar. Sıklıkla aile öyküsü vardır. Nörolojik muayene çoğunlukla normaldir. Baş ağrısının nedeninin organik olup olmadığını anlamak için CT ve MR gibi tetkikleri yapılabilir. Migren ağrıları gösterdikleri belirtilere göre şöyle sınıflandırılabilir:

**Auralı Migren (Klasik Migren):** Bu tip migrende atak öncesi veya atak sonrasında çeşitli nörolojik belirtiler ortaya çıkar. Aura denilen bu dönemin özellikleri arasında, 4-5 dakikadan daha uzun bir evrede ve yavaş gelişme göstermesi, her bir aura semptomunun 60 dakika içinde ortadan kalkması ve baş ağrısının aura semptomunun ortadan kalkmasından sonra 20-60 dakika içinde başlaması sayılabilir. Aura

belirtileri olarak görme alanı defektleri, görme keskinliğinin azalması, parıltılı kırık çizgilerden oluşan ve bir yere hareket eden hat, şimşek çakması şeklinde ışık görme yaygındır.

**Aurasız Migren (Basit Migren):** Aura belirtilerinin olmadığı migren tipidir. Migren hastalarının yaklaşık yüzde 80'inde aurasız migren atakları gözlenir.

Değişik migren tipleri arasında, Oftalmoplejik Migren, Baziller Tıp Migren, Konfüzyonel Migren, Hemiplejik Migren, Ailesel Hemiplejik Migren, Baş Ağrısız Aura sayılabilir.

**Migren Komplikasyonları:**

**Migren Statüsü:** Migren atağının tedaviye rağmen 72 saatten daha uzun sürmesidir. Arada 4 saati geçmeyen ağrısız ve hafif ağrılı dönemler olabilir.

**Migrene Bağlı Enfarkt:** Aura semptomunun bir haftadan daha uzun sürmesi, nörolojik görüntüleme tetkikleriyle enfarktın gösterilmesi halidir.

Migren baş ağrısının tedavisi atak tedavisi ve profilaktik tedavi olmak üzere iki bölümdür.

**Atak Tedavisi:** Hasta sessiz ve loş bir ortamda istirahat halinde olmalıdır. İlaçların mümkün olduğu kadar ağrının başlangıcından ve şiddetlenmeden kullanılması ve basit analjeziklerle tedaviye başlanması önerilir. Parasetamol, Asetiksalisilik asit, Metamizol gibi ilaçlar kullanılabilir.

Nonsteroid anti-inflamatuvar ilaçlar ağrının gelişmesini önlemektedir. Ergot preparatları atak tedavisinde giderek daha az kullanılır. Ataklar seyrekse tercih edilebilir. Triptan grubu ilaçlar oldukça etkili tedavi sağlar.

Bulantı kusma olduğunda methobenzamide veya metaklopramid tedaviye eklenir. Migren atağında ağrının uzun sürmesi veya tedavilerin etkisiz kalması halinde prednison birkaç günlük süreyle uygulanabilir.

**Proflaktik (Önleyici) Tedavi:** Migren atakları ayda 2 veya daha sık ortaya çıkıyorsa atak sayısının azaltılması gerekmektedir. Önleyici tedavide kullanılan ilaçlar arasında beta adrenerjik blokerler, kalsiyum kanal blokerleri, antidepresanlar, antiagreganlar yer alır. Ayrıca Botulinum Toksini (Botox), bazen kronik migren tedavisinde kullanılır. Enjeksiyonlar alın ve boyundaki kaslara yapılır. Eğer etkili olursa tedavi 3-6 ayda bir tekrar edilmelidir.

**Basit Migren'de hastaların yaklaşık yüzde 80'inde basit migren atakları görülür.**

# 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 ✓

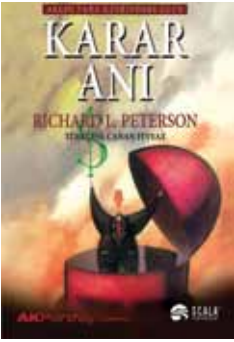


ASSIST LINE,  
Türkiye genelinde  
4500 hizmet  
birimi ile  
çalışmaktadır.

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.



Aklın Para  
Üzerindeki Gücü

**Karar Anı**

*Richard L.  
Peterson*

*Çeviri: Canan*

*Feyyat*

*Scala Yayıncılık*

*500 sayfa*

Ak Portföy Yönetimi'nin katkılarıyla Scala Yayıncılık tarafından yayımlanan Karar Anı özette karar almak üzere tasarlanan insan beyninin yapısını ve karar anındaki işleyişini ele alıyor. ABD'de finans profesyonellerine performans iyileştirme eğitimi veren ünlü psikiyatrist Richard Peterson tarafından kaleme alınan kitap uzun süre Wall Street'te en çok satanlar listesinde kaldı. Karar Anı'nın bu başarısının bireysel hatalara karşı çözüm üretebilme kapasitesinde olduğuna işaret eden Ak Portföy Genel Müdürü Alp Keler, "Yazar Peterson, bilinçaltı düzeyindeki önyargı eğilimlerini yönetme teknikleri sunarken, bu eğilimleri azaltacak kişisel gelişim egzersizleri öneriyor. Gerek yatırım fırsatlarını gerekse riski değerlendirirken yapılan hataları, bunların nedenlerini ve karar alma süreçlerinin nasıl iyileştirilebileceğini aktarıyor" diyor. Market Psychology Consulting kurucusu olan Peterson halen portföy yönetiminde kullanılmak üzere analitik piyasa yazılımları ve yeni yatırım stratejileri geliştiriyor.



**Liderlik ve Bir  
Dakika Yöneticisi**

*Kenneth Blanchard*

*Çeviri: Mehmet*

*Özcan*

*Hümanist*

*111 sayfa*

Çok boyutlu liderlik yaklaşımının öncülerinden biri olan Ken Blanchard'ın kaleme aldığı ve Amerika'da bugüne kadar en çok satılan liderlik kitabı olan Liderlik ve Bir Dakika Yöneticisi, güncellenmiş baskısıyla raflarda yerini aldı. Girişimci ve Bir Dakika Yöneticisi'nin sohbetleri, yöneticilere ve yönetici adaylarına çalışanların gelişimini nasıl sağlayacakları, yönetirken zamanı nasıl etkin kullanacakları ve ekiplerindeki farklı bireyleri nasıl motive edecekleri konusunda keyifli bir dille ipuçları sunuyor. Blanchard'ın kitabı yöneticilere, ilgili çalışan ve görevle uyumlu liderlik stilini uygulamaya ilişkin güçlü becerinin nasıl elde edileceği ve nasıl kullanılacağını açıklıyor. "Çok boyutlu liderlik becerilerini geliştiren herkesin, daha mutlu ve motive çalışanlara sahip, daha iyi bir yönetici olacağı kesin" diyen Blanchard'ın kitabı pratik, kolay anlaşılır ve uygulanabilir bir yönetim ve motive etme yaklaşımı olarak tüm dünyada kabul görüyor.



**Gündelik  
Hayatımızın  
Tarihi**

*Kudret Emiroğlu*

*İş Bankası*

*Yayımları*

*704 sayfa*

Emiroğlu'nun kaleme aldığı kitap içinde birbirinden ilginç başlıklarda gündelik hayatımızda sık sık kullandığımız ya da iyi bildiğimiz objelerin ya da olguların geçmişini, nasıl doğduklarını anlatıyor. Çoğu zaman üstüne düşünmediğimiz, bazılarını işlevsel gördüğümüz, bazılarını toplumsal zorunluluk kabul ederek uymaya çalıştığımız, bazıları çocukluğumuzun geri gelmeyecek günlerinden anılar olarak kalan, bazılarını alışmaya çalıştığımız ve bazılarını da tepki duyduğumuz eski yeni eşya, âdet ve ifadeler, kişiliğimizi belirleyen, kişisel veya grup olarak kimliğimizi ifade etmemizde birincil derecede rol oynayan, kültür ve uygarlık ürünleridir. Gündelik Hayatımızın Tarihi, tüm bu kültür ve uygarlık ürünlerinin tarih, coğrafya, kültür, medeniyetler ve zaman içinde yaptığı yolculuklara karşılaştırmalı etimolojileriyle birlikte ışık tutmayı hedefliyor.



**Türkiye  
için Marka  
SoLoMo El  
Kitabı**

*Trevor Nadeau  
Solomo*

Yellow Medya Genel Müdürü Trevor Nadeau tarafından yazılan "Türkiye için Marka SoLoMo El Kitabı", SoLoMo (Sosyal, Lokal ve Mobil) pazarlama trendlerini ve özellikle Türkiye'deki markalar için en uygun SoLoMo platformlarını kolay anlaşılır bir şekilde ele alıyor. Kitap, markaların pazardaki tüm fiziksel ve sanal satış noktaları ile coğrafi konum bazı etkileşimini artırmaları için bir rehber sunuyor. Aynı zamanda, marka

yöneticileri ve dijital medya ajansları için önemli bir başlangıç noktası ve kontrol listesi niteliği de taşıyor. Oldukça sade bir dille kaleme alınan kitapta, satış noktalarının adreslendirilmesi, isimlendirilmesi ve coğrafi konumlandırılması konularından, markaların sosyal, lokal ve mobil platformlarda yönetilmesine kadar pek çok bilgi yer alıyor. Kitap, [www.solomo.com.tr](http://www.solomo.com.tr) adresinden ücretsiz olarak indirilebiliyor.



# *Emekleriniz karşılıksız kalmamasın diye...*



Üreten Türkiye'yi destekleyen Şekerbank,  
Üreten Emeklilik ile esnaf, küçük işletme ve çiftçilerimize  
Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılma imkanı sunuyor.

**ERGO**

**Şekerbank** 

LUBRENN  
TV Ünitesi

TL

FLATLED  
Led TV

TL

ALVELINA  
Ayaklı Lamba

TL

LUCENTA  
3'lü Koltuk

TL

TANELZİ  
Sehpa

TL

**ALMAK İÇİN NE KADAR  
ÖDERSENİZ ÖDEYİN,  
KAYBETMEK İÇİN  
BİR KİBRİT YETER.**

Anadolu Sigorta'ya gelin, evinizi  
ve eşyalarınızı olası risklere karşı  
güvence altına alın.

**ANADOLU  
SİGORTA**

Kaybetmek yok.