

Rekabetin adı YENİLİK



Sigortacılar, kârsızlığa inovatif ürünlerle çözüm arıyor
Farklı tüketicilere farklı ürünler
Son yılların en inovatif 10 ürünü



ERGO Emeklilik Genel Müdürü Recep Akkaya ürünlerin talep edilebilir hale getirilmesi gerektiğini söylüyor

Sanat sigortalarındaki risk korkutuyor
Olan şirketlere mi olacak?
Anadolu Sigorta'nın hisse analizi



VERUSA
H O L D İ N G

değer katmaya devam

VERUSA HOLDİNG, finans, kimya, enerji, demir-çelik, teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer, güçlerine güç katıyor.

KİMYA

DEMİR&ÇELİK

TEKNOLOJİ

VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI

ANELTECH®

ataenerji

ediyor...

TELEKOMÜNİKASYON

FİNANS

ENERJİ

INNOTED

ACISELSAN
ACIPAYAM SELÜLOZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.

ALDEM
ÇELİK



EDİTÖR

Yeni dönem!

Kişiler, kurumlar, ülkeler hatta dünya için dönüm noktaları vardır. Sektörler için de öyle. Örneğin, yabancı sermayenin birer birer Türk şirketlerini satın alması sigorta sektörü için son dönemin en önemli dönüm noktası oldu.

Kuşkusuz sigorta sektöründe hakimiyetin yabancı sermayeye geçmesinin önemli yansımaları oldu, önümüzdeki dönemde de olmaya devam edecek. Yabancıların bazıları Türkiye'deki hedeflerini büyütürken bazıları da örneklerine rastladığımız gibi hayal kırıklığına uğrayıp çıkacak. Yerli kalabilenlerin bazıları güç kaybederken bazıları da sertleşen rekabette gücünü artırmanın, pazar payını korumanın hesaplarını yapacak...

Evet, 2000'li yıllardan itibaren Avrupalı, ABD'li hatta Japon sigorta devlerinin bu pazara yatırım yapması, Türk sigorta şirketlerini satın alması sektör için önemli bir dönüm noktası oldu. 2012 yılına gelindiğinde prim üretimi açısından en büyük 10'da sadece bir yerli sigorta şirketinin kalması sektörün geldiği nokta açısından büyük önem taşıyor.

Zaman zaman sektörlerin geleceğine yön çizen yasalar da dönüm noktası oluşturabiliyor. Nitekim son yıllarda çıkarılan yasalar, karşılıklarla ilgili düzenlemeler de sigortacılık için büyük önem taşıyor. Son olarak elementer sigorta şirketleri ile bireysel emeklilik şirketlerinin tek bir çatı altında toplanması ve Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nin (TSRŞB) adının Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği (TSREŞB) olarak değiştirilmesi de önemli bir dönüm noktası sayılabilir. Çünkü sektörün çatı organı artık tüm şirketleri temsil edecek.

Adıyla birlikte yapısı da değişen birliğin seçilmiş ilk yönetim kurulu 20 Eylül'de yapıldı. Yeni yönetim kuruluna yeni dönemde başarılar diliyorum. Görünen o ki artık çok şey değişecek. Yeni dönemde bilinen 'eski doğrular' doğru olmayacak, bilinen 'eski yanlışlar' da yanlış olmayacak. En azından görünen tablo şimdilik o yönde... Yeni dönemde birlik yönetimi sigortacılarla birlikte sektörün tüm paydaşlarını kucaklayacak gibi görünüyor. En azından herkese eşit mesafede duracak, Hazine'yle ilişkileri daha sağlam tutacak, sektörle ilgili yasal değişikliklerden önceden haberdar olacak, hatta bu değişikliklerde söz sahibi olacak bir yönetim olmasını temenni ediyoruz.

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanın

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Medya Gündem Dijital Yayıncılık
ve Tic. A.Ş. adına
Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Grafik Tasarım
Gökhan Taşyakan
g.tasyakan@gmail.com

Editörler
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Aysun Göksu
agoksu@finansgundem.com

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Mert Yılmaz
myilmaz@finansgundem.com

Katkıda Bulunanlar
Celal Kafesoğlu, Eleftheria Pappa, Murat Soral

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Kocatepe Mahallesi Recep Paşa Cad.
Alişan Apt. No: 11/9 Talimhane/ İstanbul
Tel: 0212.255.32.94-95
Fax: 0212.238.72.07

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

Haberler

26

42

56

62

Fiyat rekabeti 'out' yenilik rekabeti 'in'

Sigorta şirketleri, kârsızlığa inovatif ürünlerle çözüm bulmaya çalışıyor.

"Sesimiz daha gür çıkacak"

TSRŞEB yeni döneme hem yeni başkan hem de yeni bir yapıyla giriyor.

DASK'ta geçici zorunluluklar genişledi

Deprem sigortası artık elektrik ve su aboneliklerinde de zorunlu.

Kendi sigortasını kendisi buluyor!

Balnak, filosunu ve taşıdığı malları brokerlik firmasıyla dışarıdan sigortalıyor.

Söyleşi

56

42

"Zorla satışı engellemek gerekiyor"

ERGO Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Recep Akkaya

Suskunluğunu TV filmi ile bozacak

Ünlü oyuncu ve sunucu Janset Paçal ile keyifli bir sohbet...



Dünya

20

İran kendi petrolünü sigortalayacak

Solvency II, sigortacıları yerinden edebilir

Yunanistan'da sağlık primleri artacak

Reasüransçıların kârı beklentileri aştı

Sanat sigortalarındaki risk korkutuyor

Analiz

34

İMKB'nin en cazip hisselerinden

Araştırma Uzmanı Serap Kaya'dan Anadolu Sigorta analizi...

Yazarlar

16

32

40

54

64

Olan şirketlere mi olacak?

Kayhan Öztürk ile Sigorta Kulisi

Yenilikçi sigorta ürünleri

Zeynep Turan

Satış eğitimleri: harcama mı yatırım mı?

Ali Savaşman

BES fonlarının 3 yıllık getiri analizi

Alp Keler

İşin stresi saçlarınıza yansımaları

Erkan Yılmaz

Her ay

Vitrin

Executive summary

Merak ettikleriniz

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**

Bir Usta Bin Usta'ya gümüş ödül

Anadolu Sigorta, “Bir Usta Bin Usta” projesiyle dünyanın en saygın iş ödülleri Stevie’de “Avrupa’da Yılın Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi” kategorisinde gümüş ödüle layık bulundu. Bu yıl 10’uncu yılını kutlayan Stevie Ödülleri, uluslararası arenada başarılı olan kişi ve kurumların onurlandırılması ve tanıtılması amacıyla veriliyor. Dünya’nın her yerinden ve farklı sektörlerden gelen 3 bin 200’den fazla başvuru; En Yenilikçi Şirket, Yılın Şirketi, Yılın Yönetici Ekibi, Yılın En İyi Ürün/ Hizmeti, Yılın Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi, Yılın Yöneticisi gibi farklı kategorilerde değerlendirilerek ödüle hak kazananlar belirleniyor. Dünya çapından 300’den fazla yönetici-



nin jüriliğinde belirlenen Stevie Ödülleri, 15 Ekim 2012’de Güney Kore’nin

başkenti Seul’de yapılacak galayla sahiplerine verilecek.

Marsh internetten satışa girdi



Aycan Bul

Global sigorta brokeri ve stratejik risk danışmanı Marsh, internetten sigorta satmaya başlıyor. Sektörün önde gelen 20 sigorta şirketinin kasko, trafik, DASK, konut, seyahat sigortası gibi

bireysel sigortacılık ürünlerini internet üzerinden satan Sigorta Dükkanım (sigortadukkanim.com), Marsh Sigorta ve Reasürans Brokerliği tarafından satın alındı. Marsh Türkiye Genel Müdürü Mert Yücesan, satın almayla ilgili düzenlenen toplantıda, “Türkiye’de bireysel sigortacılık, özellikle yurtdışı örnekleriyle kıyaslandığında büyük bir potansiyel sunuyor. Bu alandaki büyüme stratejimiz doğrultusunda Sigorta Dükkanım’ın teknik altyapısını bünyemize katarak Marsh’ın kurumsal alandaki deneyim ve başarısını artık bireysel segmentte de göstermek istiyoruz” dedi.

Bu yatırımla Marsh, öncelikle daha geniş bireysel müşteri grubuna

ulaşmak istiyor. Yücesan, aynı zamanda küçük işletmeler ve profesyonellere de online sigortacılık hizmetleri sunmayı ve teknolojik uygulamalarla tanıştırmayı hedeflediklerini belirtti.

Satın alma sonrasında Sigorta Dükkanım Genel Müdür Yardımcılığı görevine devam edecek olan Aycan Bul ise şu açıklamayı yaptı: “Sigorta Dükkanım, Marsh’ın sağladığı sinerjiyle bundan böyle daha da geniş bir müşteri portföyüne hizmet verecek. Türkiye’de bireysel sigortacılığın gelişmesi için daha atılacak çok adım var. Bu yeni adımın Türkiye’de bireysel sigortacılığın gelişmesini ve penetrasyonun daha da artırılmasını sağlayacağını düşünüyoruz.”

Groupama Sigorta A.Ş.

"2012 Yılıının Sigorta Şirketi"*



Groupama
Sigorta A.Ş.
"World Finance
2012 Yılıının
Sigorta Şirketi"

Groupama Sigorta A.Ş., World Finance tarafından "2012 Yılıının Sigorta Şirketi" ödülüne layık görüldü.

Groupama
Emeklilik A.Ş.
"World Finance
2012 Yılıının
Emeklilik
Fon Şirketi"

Bu yılın başında Groupama Emeklilik A.Ş.'ye World Finance tarafından verilen "2012 Yılıının Emeklilik Fon Şirketi" ödülüyle birlikte Groupama'nın başarıları yükselerek devam ediyor.

Bu başarıda pay sahibi olan tüm müşterilerimiz, acentelerimiz ve çalışanlarımıza teşekkür ederiz.

* World Finance dergisi tarafından, Groupama Sigorta A.Ş. "World Finance 2012 Yılıının Sigorta Şirketi, Türkiye" ödülüne layık görüldü.



Zurich'in koltuğunda artık Yıldız var



Yılmaz Yıldız

Daha önce ilk kez Finansgundem.com'da duyurulan transfer gerçekleşti ve Groupama Sigorta ve Groupama

Emeklilik'in eski genel müdürü Yılmaz Yıldız, Zurich Sigorta Genel Müdürü olarak atandı. Hazine'nin onay sürecinin ardından göreve başlayan Yıldız, Zurich'in Genel Sigortacılık Orta Doğu ve Afrika'dan sorumlu CEO'su Saad Mered'e bağlı olarak çalışacak. Mered, Yıldız'ın sektördeki bilgisi ve uluslararası tecrübesiyle Zurich'in Türkiye'deki kârlı büyüme stratejilerinin hayata geçirilmesinde aktif rol üstleneceğini belirtti. TED Ankara Koleji mezunu Yılmaz Yıldız, Boston Üniversitesi Ekonomi ve İşletme fakültelerini şeref derecesiyle bitirdi. Almanya'daki Heidelberg Üniversitesi'nde Avrupa Birliği genişleme politikaları üzerine araştırmalar yapan Yıldız'ın Harvard Business School'dan MBA derecesi de bulunuyor.

Erkeklerle özel kanser teşhisi

Eueko Sigorta, Türkiye'de en sık rastlanan ikinci kanser türü prostatla mücadele için erkek sigortalılarına önemli bir hizmet sunuyor. Eureko Sigorta'nın sağlık sigortası ürünlerinden Prime, Plus ya da Elit Sağlık sahibi olan 40 yaş üstü erkekler yılda bir kez rutin yaptırılması gereken PSA tetkikleri için ücret ödemeyecekler. Sigortalılar, Plus ve Elit Sağlık Sigortaları kapsamındaki check-up hizmetleri sayesinde diğer yüksek maliyetli, ileri tanı kontrollerini de ücretsiz yaptırabiliyorlar. Eureko Sigorta Pazarlama ve Kurumsal İletişim Grup Müdürü Noyan Güvenç, 15 Eylül Dünya Prostat Günü dolayısıyla yaptığı açıklamada sadece hastalıkta değil sağlıkta da müşterilerinin yanında olmaya önem verdiklerini belirtti.

ERGO'dan konutlara kapsamlı teminat

ERGO Sigorta, evini, ev eşyalarını, komşularını, gaspa uğrayan eşyalarını ve ev kazalarını yüksek limitlerle sigortalamak isteyenler için yeni konut sigortası Bizim Konut'u geliştirdi. Geniş teminatlar sunan ve kişiye özel tasarlanan Bizim Konut poliçesi; yangın, deprem, hırsızlık gibi klasik konut teminatlarına ek olarak evde geçirilebilecek kazaları ve üçüncü şahıslara verilebilecek zararları da teminat altına alıyor. Bizim Konut poliçesi, sigortalıdan kaynaklanan ve komşu, kiracı veya ev sahibine verilen hasarı da karşılıyor.

Hedeflerinin tüm kitlelere hitap eden, teminat ve fiyat açısından rekabetçi bir poliçe sunmak olduğunu belirten ERGO Sigorta Bireysel Teknik Genel Müdür Yardımcısı Sanem Çingay Oğuz, "ERGO müşterilerinin varlıklarını, kendilerini ve

üçüncü şahıslara verebilecekleri zararları tek poliçede güvence altına alarak, her tür



riske karşı tedbirli olmalarını sağlamayı amaçlıyoruz" diyor.

Bizim Konut poliçesinin sunduğu geniş teminatlara 5 yıldan yeni eşyaların yenisiyle değiştirilmesi, taşınabilen eşyaların ev

dışında gördüğü zararların, sabit elektronik eşyalarda elektrik arızaları nedeniyle

meydana gelebilecek zararların karşılanması gösterilebilir. Bizim Konut poliçesine sahip sigortalının pek çok problemi çözen asistans hizmetlerinden de faydalana-bildiğini belirten Oğuz, "Acil sağlık hizmeti teminatı ve yüksek bir limit dahilinde değerli eşya teminatı veriyoruz. Artık neredeyse her konutta kolay taşınabilen dizüstü bilgisayar, televizyon, cep telefonu, altın ve mücevhe-

rat var. Tüm bunları otomatik olarak teminat altına alıyoruz. Bizim Konut poliçesini kullananların gözü artık arkada kalmayacak" diyor.

**Yüzde 100 elektrikli motora
yüzde 100 güvence!**



Çevre dostu Güneş Sigorta'dan elektrikli araçlara özel kasko paketi! Aracınızı **Yeşil Kasko** ile güvence altına alın, çevreye duyarlı yaşamın ve huzurlu sürüşlerin keyfini çıkarın!

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

Yelken Takımı'na İTÜ'lü üye



Mehmet Abbak

Güneş Sigorta'nın tamamı kendi çalışanlarından oluşan yelken takımına dışarıdan bir üye seçmek üzere başlattığı "Güneş'e Yelken Aç" projesi, Bodrum'da yapılan açık deniz eğitiminin ardından sonlandı. Güneş Sigorta Yelken Takımı'nın yeni üyesi, yelken hocalarından oluşan jürinin değerlendirmesi ve Facebook'ta gerçekleş-

tirilen oylama sonucunda belirlenerek İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Araştırma Görevlisi Mehmet Abbak oldu. Güneş Sigorta Yelken Takımı'nın kurulduğu 2007 yılından bu yana oldukça önemli başarılarla imza attığını belirten Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Taner Şenseven, "Edindiğimiz bu deneyim ve

profesyonelliği 'Güneş'e Yelken Aç' yarışmasıyla sigortalılarımıza da aktarmak istedik. Asıl amacımızsa güzel bir Güneş Sigorta deneyimi yaşatmak ve gençlere hobilerini geliştirme, gerçekleştirme fırsatı sunmaktı. Bugün baktığımızda oyunumuzun 16 bin kez oynandığını ve başarılı olduğumuzu görmek bize mutluluk veriyor. Takıma seçilen yeni üyemizle, gücümüzün daha da artacağına inanıyoruz. Güneş Sigorta olarak, bu projeden aldığımız keyif ile önümüzdeki dönemde sigortalılarımızla çok daha fazla iletişim içinde olacak, yeni projelerle karşılına çıkacağız" diyor.

İstanbul Boğazı'nda gerçek bir yelken yarışı deneyimi sunan "Güneş'e Yelken Aç", oyunseverlerin istekleri doğrultusunda Güneş Sigorta Facebook sayfasında yeniden online hale getirildi. Yarış keyfini sürdürmek isteyenler https://www.facebook.com/GunesSigorta/app_401426839895949 adresinden oyuna ulaşabiliyor.

Allianz, Van'da çifte açılış yaptı

Allianz Sigorta, 23 Ekim 2011'de Van'da yaşanan ve bölge halkını derinden etkileyen deprem felaketi-nin ardından sürdürülebilir bir sosyal sorumluluk projesi hayata geçirerek Mollakasım Köyü'nde bir ilkokul, sağlık evi ve lojman inşa etti. Bu binaların açılışı Van Valisi Münir Karaloğlu, Van Halk Sağlığı Müdürü Dr. Yakup İmren, Allianz Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Rüşdü Saracoğlu ve Allianz Sigorta CEO'su Alexander Ankel'in katılımıyla Van'ın Mollakasım Köyü'nde gerçekleştirildi.

Deprem felaketinin ardından Mollakasım halkının ihtiyaçlarına cevap verebilmesi amacıyla hayata geçirilen Allianz Sigorta İlkokulu ve Allianz Sigorta Sağlık Evi'nin açılışında konuşan Allianz Türkiye CEO'su Alexander Ankel, "Bölge halkını derinden etkileyen deprem felaketi sonucunda Allianz Sigorta olarak geçen yılın sonunda büyük zarar gören Van'ın Mollakasım Köyü'nde sürdürülebilir bir sosyal sorumluluk projesi başlattık. Projemizin ilk adımını hayata geçirmenin verdiği mutluluğu yaşıyoruz" dedi.



Biz evinizi değil, yuvanızı sigortalarız.

Sigortalatmak başka, ERGOLATMAK başka.

www.ergoturkiye.com

ERGO



Yavaşlama iflasları artırabilir

Ekonomik büyümenin yavaşlaması, şirket iflaslarında artışa neden oluyor. Euler Hermes, küresel şirket iflas oranında yüzde 4'lük artış öngörüyor.

Dünyanın lider kredi sigortası şirketi Euler Hermes, Fransa'nın başkenti Paris'te düzenlediği basın toplantısında küresel ekonomiye dair değerlendirmelerini ve öngörülerini paylaştı. Euler Hermes'in değerlendirmelerine göre dünya ekonomisi 2013 yılında yüzde 2,9'luk bir büyüme ile ivme kazanacak. Ancak Avrupa'nın ekonomik yavaşlaması nedeniyle 2012'nin küresel büyüme rakamının yüzde 2,5 oranında kalması (2011 yılın büyüme oranı yüzde 2,9 idi) bekleniyor. Yavaş büyüyen OECD ülkelerinin 2012 ve 2013 yıllarında küresel büyümeye katkılarının toplam büyümenin üçte birini geçemeyeceği öngörülüyor. Euler Hermes Yönetim Kurulu Başkanı Wilfried Verstraete küresel büyümeyle ilgili olarak "Dünya ticaretinin 2012 yılında yüzde 4,3 ve 2013 yılında yüzde 5,7 oranında büyüyeceği öngörülüyor. Bu toparlanma iyi bir haber. Şirketlerin önceliği artık büyüme getirecek bölgeleri arayıp bulmak oldu" dedi.

Euler Hermes analistleri AB ülkelerinin

2012 yılında yüzde 0,4'lük küçülme öngörüyorlar. Bu küçülmenin ardından 2013 yılında AB'nin durgunluk döneminde çıkacağı tahmin ediliyor. Euler Hermes Baş Ekonomisti Ludovic Subran, "En büyük risk Avrupa Bölgesi'nde krizin çözülmemesidir. Çözülmediği takdirde mevcut tablo devam edecektir. Avrupada finansal piyasalarda yaşanan sorunlar ve bozulan ticari denge büyümede aylık 0,1 puana mal oluyor ve domino etkisi ile global büyümede her altı ayda 0,1 puana mal oluyor" dedi. Öte yandan Euler Hermes, bir süre daha devam etmesi beklenen ekonomik durgunluk döneminde küresel şirket iflas oranında ise yüzde 4'lük bir artış öngörüyor. "Ekonomik yavaşlamanın tali etkisi" olarak değerlendirilen şirket iflaslarının Güney Avrupa, Kuzey ve Güney Amerika'da yoğunlaşması bekleniyor.

Türkiye'de 2012 yılının ikinci yarısında başlayan tahsilat zorluklarının ise özellikle inşaat, demir-çelik, tekstil ve gıda sektörlerinde hissedildiği ifade ediliyor. Türkiye'de 2012 yılında özellikle inşaat, demir-çelik, tekstil ve gıda sektörlerinde iflas erteleme vakalarının arttığını vurgulayan Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem



Özlem Özuner

Özuner "İç ve dış piyasalarda yaşanan durgunluk neticesinde zamanında tahsilat hususunun önem kazandığını düşünmekte ve alacak riskini iyi yöneten firmaların sıkıntı çekmeyeceğini öngörmekteyiz" diyor.

Euler Hermes Baş Ekonomisti Ludovic Subran'a göre iflas seviyelerinin düşmesi için minimum büyüme oranları şart. Öte yandan Subran, çeşitli mali ve kamu maliyesi politikalarının önlemler boyutu, zamanlaması ve dünya ekonomisindeki yavaşlamadan dolayı şirket iflaslarında kısa vadede herhangi bir iyileşme yaşanmasının güç olduğunu savunuyor.

"Birikimli hayata ilgi artacak"



Viktor Hodara

CİV Hayat Sigorta Genel Müdürü Viktor Hodara Türkiye'de banka sigortacılığı alanında geride bıraktıkları 5 yılı bir basın toplantısıyla değerlendirdi. Türkiye'de özellikle kredi hayat, birikimli hayat, ferdi kaza sigortası ürünlerine odaklandıklarını söyleyen Hodara, bireysel emekliliğin devreye girmesiyle birikimli hayat sigortalarının sektördeki ağırlığının azaldığına dikkat çekti. Son dönemde Bireysel Emeklilik sistemine getirilen teşviklerin yanısıra birikimli hayat sigortası için de vergisel avantajların artırıldığını söyleyen Hodara, önümüzdeki dönemde özellikle orta

vadeli birikimler için birikimli hayat sigortalarının da önemli bir artış yaşanmasının beklendiğini sözlerine ekledi.

Birikimli hayat sigortasında ise Türkiye'nin öncü sigorta şirketlerinden biri olduklarını vurgulayan Hodara, 2010 yılından beri birikimli hayat sigortalarında yeni yazılan primler bazında ilk 2 sırada yer aldıklarını, bunun yanısıra genel olarak bankasürans segmentinde yazılan tüm hayat üretimine bakıldığında 2009 yılından beri şube başına düşen prim üretiminde birinciliği kimseye kaptırmadıklarını söyledi.

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 telefonu ile 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®

BES'te yeni dönem umut veriyor

Yeni yasal düzenlemelerin hayata geçmesiyle birlikte bireysel emeklilik sistemindeki kamu teşviki, tüm katılımcıların kolaylıkla yararlanabileceği daha etkin bir yapıya kavuşuyor. 1 Ocak 2013 itibariyle başlayacak yeni modelde, işveren tarafından ödenen katkı payları hariç olmak üzere, vergi matrahından indirim sona eriyor ve “devlet katkısı” uygulamasına geçiliyor. Bireysel emeklilik sektörünün lideri Anadolu Hayat Emeklilik’in Genel Müdürü Mete Uğurlu, yeni yasal düzenlemeleri şöyle değerlendiriyor:

“29 Ağustos 2012 itibariyle katılımcı lehine revize edilen stopaj uygulaması yürürlüğe girdi. 1 Ocak’ta ise yeni BES faaliyete başlayacak. Yeni dönemin hem mevcut katılımcıların hem de katılımcı adaylarının yararına olduğunu düşünüyoruz. Devletin tüm katılımcılara yüzde 25 oranında katkı sağlaması, bugüne

kadar vergi avantajını kullanma imkânı bulamayan mevcut katılımcıların yanı sıra ev hanımları, emekliler, öğrenciler gibi potansiyel kesimlerin sisteme ilgi ve güvenini daha da artıracaktır.” Yeni yasal düzenlemeler kapsamında sistemden ayrılma durumunda uygulanan stopaj kesintisi, 29 Ağustos 2012

tarihinden itibaren sadece irat (gelir) üzerinden uygulanmaya başladı. Mete Uğurlu, “Bu uygulamaya paralel olarak geçmişte anapara üzerinden alınan vergi kesinti tutarları da kamu otoritesi tarafından iade edilecek. Konu kamuoyuna mal olduğundan beri yeni teşvik ve vergi uygulamaları konusunda bilgi almak isteyen müşteri ve



Mete Uğurlu

müşteri adayı sayısında ciddi bir artış oldu. Bu bilginin aktarıldığı kişilerden de yeni uygulamalar hakkında oldukça olumlu geri dönüşler alıyoruz. Sistemden ayrılma niyetinde olan katılımcılarımızın ciddi bir kısmının kararlarında da yeni teşvik modelinin anlatılmasından sonra değişiklik olduğunu gözlemliyoruz” diyor.

Aviva’dan sosyal medyada pazarlama atağı



Aviva Sigorta son dönemde sosyal medyada düzenlediği kampanyalarla adından söz ettiriyor. Geçen aylarda Facebook’ta araç sahiplerine özel OtoFoto kampanyası düzenleyen şirket “En güzel benim arabam!” diyenlere akaryakıt çeki hediye etmişti. Temmuz ayında başlayan kampanyayla Aviva

sahibine 1.000 TL akaryakıt çeki verildi. Sadece fotoğraf yükleyenler değil, oy veren ve arkadaşlarını uygulamaya davet edenler de kazandı. 1.500’den fazla fotoğrafın paylaşıldığı OtoFoto kampanyasında toplamda 12 bin TL’lik hediye çeki dağıtıldı. Aviva Türkiye Facebook sayfası 15 bin yeni takipçi kazandı ve 20

Türkiye Facebook sayfasını beğenen kullanıcılar, OtoFoto uygulamasına girerek araçlarının fotoğraflarını yükledi ve yüklenmiş fotoğrafları oyladılar. Her hafta en çok beğenilen fotoğrafın

binden fazla kullanıcı kampanyaya katıldı.

Sosyal medya tanıtımına önem veren Aviva’nın yeni kampanyası da yine Facebook üzerinden bu kez en hızlı sürücülerini hedefliyor. Türkiye’nin en yaratıcı dijital ajanslarından 41’ 29! Aviva için Facebook’ta hız sınırını aşacak “Kafa Kafaya” adlı bir oyun geliştirdi. Üç araç arasından dilediğini seçip kariyerine başlayan oyuncular, yarış kazandıkça topladıkları puanlarla aracının değişik özelliklerini geliştirebiliyor. Kampanya sonunda yarışmacılardan birinciye 1.500, ikinciye 1.000, üçüncüye 500 TL’lik akaryakıt çeki hediye edilecek. İlk 3’ün ardında yer alan 40 yarışmacıya ise 100 TL’lik akaryakıt çeki verilecek.

Ziraat Sigortadan Yepyeni Bir Ürün

AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE



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



Ziraat Sigorta



Olan şirketlere mi olacak?

Son dönemlerde sürekli bireysel emeklilik sistemini (BES) konuşuyoruz. Çünkü BES'e devlet katkısının gelecek olması herkesi heyecanlandırdı. BES'in ilk çıktığı yıllardaki coşkunun geri geldiğini söylemek mümkün. Sistemden çıkışlarda fonun tamamına uygulanan stopajın da sadece getiriye uygulanacak olması da işin kreması oldu.

Bu olumlu hava sürerken, yapılan bazı düzenlemelere şirketler tepkili. Çünkü bu düzenlemeler şirketlerin morallerini bozacak gibi.

Hazine BES'deki kesintileri düşürmeye hazırlanıyor. Yüzde 8 olarak katkı payı üzerinden alınan kesinti yüzde 2-3'lere, asgari ücretin yarısı olan giriş aidatı asgari ücretin yüzde 10'una, fon işletim gider kesintisi de günlük yüz binde ondan, yüz binde 5 ya da 6'lara kadar düşürülecek gibi görünüyor. Yani Hazine kısaca "devlet elini cebine attı, şimdi sıra emeklilik şirketlerinde" demeye getiriyor. Tabi ki bu gelişmeler tüketici açısından olumlu ancak bu rakamlarla emeklilik şirketlerinin nasıl ayakta kalacakları da ciddi bir sorun...

Emeklilik şirketlerinin birkaçı hariç, sistem kurulduğundan bu yana bir kaç kez el değiştirdi. İlk fizibilitelelerin çoğu çöpe atıldı. Çünkü satışların maliyetleri fazla, çıkışlar da beklentilerin üzerinde olunca şirketlerin kar etme süreçleri daha uzadı. Kısacası maliyetler artınca karlılık düşleri ileriki yıllara bırakıldı. Başka bir deyişle "Başka bahara kaldı". BES şirketlerinin sermayedarları şimdiden kara kara düşünmeye başladılar.

Peki şimdi ne olacak? Satış teknikle-



rinde, herhangi bir ürünün satışını artırmak için iki ana yöntem uygulanır. Ürünün satılmasını teşvik amacıyla, satışçıya komisyon, ödül, ücret gibi özendiricilerin verilmesi... Yani satışa itmek...

Bir diğer yöntemse ürünün satın alınmasını teşvik etmek amacıyla indirimler, promosyonlar gibi uygulamalarla müşteriyi özendirmek. Yani satın almaya çekmek. Promosyonlar şimdiden başladı. Çekilişle lüks araç hediye eden şirketler bile var.

Görünen o ki, Hazine müşterileri satın almaya itmeye yönelik yöntemini ağırlıklı olarak kullanmak istiyor. Peki emeklilik şirketleri bundan sonra ne yapacak? Sabit ücret, komisyon, ödül sistemleriyle çalışan direkt satış ekipleriyle, acentelere ödenen rakamlarda zorunlu olarak kesintiler başlayacak. Şirketlerin acentelere verdiği desteklerde ciddi azalmalar

olacak. En az masraflı satış yöntemleri olarak öne çıkan banka ve call center satışlarında canlanma başlayacak. Sistemden çıkışlarda, fonun tamamı yerine, sadece getiri üzerinden kesinti yapılmasının başlamasıyla, sistemden çıkışlar artacak gibi görünüyor. BES'den çıkan fonlar nereye gidecek? Hayata Dönüş(mü)? Kesintilerin serbest bırakıldığı, bilgilendirme yönetmeliği sayesinde de tüketici haklarının korunduğu, HAYMER (Hayat Sigortaları Merkezi) sayesinde de EGM benzeri bir yapılanmanın oluşturulduğu hayat sigortacılığı eski parlak günlerine mi dönecek? Hayat sigortalarındaki vergi avantajının yarı yarıya azaltılması bu beklentileri nasıl değiştirecek? Bu soruların yanıtlarını da 2013 yılında öğrenebileceğiz. Ama görünen o ki şimdilik BES büyüyecek ama şirketlerin büyüme süreci biraz da ötelenecek gibi...

Dolmuşçuların sigortacılar baskısı sürüyor

Sigorta sektöründe prim üretimini büyük bir bölümü kasko ve trafik sigortalarından elde ediyor. Trafik sigortası zorunlu olduğu için kasko da kredi ile satılan yeni araçların etkisiyle sigorta içerisinde önemli bir yere sahip. Bu iki alanda da primler hem araçların modellerine hem de sürücülerin kişisel özelliklerine göre belirleniyor. Bazı motorlu araçlarda primler oldukça yüksek. Bunların başında ticari taksiler ve dolmuşlar geliyor. Ticari taksiler gece gündüz yani 24 saat trafikte olduğu için kaza yapma olasılığı oldukça yüksek. Dolmuş şoförlerinin de trafikte nasıl araç kullandıklarını anlatmamıza gerek yok sanırım. Onun için bu iki araç grubunda kasko ve trafik sigortası yaptırırken araç sahiplerinin yüksek primleri gözden çıkarması gerekiyor. Bu da sigortalanma oranını düşürüyor. Çünkü sigortacılar araç grubu bazında havuza bakıyor. Ne kadar prim alınmış ne kadar hasar ödemesi yapılmış? Bu da hasar prim oranını



oluşturuyor. Dolmuş ve ticari taksilerde hasar prim oranı çok yüksek olduğu için primler de yükseliyor. Edindiğimiz bilgilere göre yüksek primlerden rahatsız olan ticari taksi ve dolmuşçuların meslek örgütleri

Ankara'yı (Hazine) ziyaret etmiş. Hazine de sigorta şirketleri ile sektör örgütlerine primlerin gözden geçirilmesi için yazı yazmış. Bakalım sigortacılar haklı da olsalar Hazine'nin bu talebine ne kadar direnecek?

“Sürdürülebilir büyümeye odaklandık”



Taner Şenseven

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Taner Şenseven, 2012'yi atılım yılı olarak değerlendirdiklerini, bu nedenle, başta

personel eğitimleri ve teknoloji olmak üzere önemli hamleler yaptıklarını belirterek, hedefe emin adımlarla ilerlediklerini söyledi. Güneş Sigorta'nın ilk 6 aylık performansını değerlendiren Şenseven, prim üretiminde dengeli ve hedeflerine uygun bir tablo sergilediklerini, üzerinde çalıştıkları projelerde de önemli mesafe kat ettiklerini dile getirdi. Sürdürülebilir büyüme için önemli adımlar atmaya devam ettiklerini belirten Şenseven, “Örneğin, müdür ve müdür yardımcısı seviyesindeki çalışma arkadaşlarımıza kişisel eğitim programları, bunun bir alt kadrosundaki uzman ve uzman yardımcılarımıza yetenek geliştirme programları hazırladık. Yine hem satış hem teknik

kadromuza önemli eğitimler veriyoruz. Güneş Sigorta olarak 2012 ilk 6 aylık döneminde 431 milyon TL prim üretim ile yüzde 6 artış kaydettiklerini belirten Şenseven, “Biz, yeni yazılımımız olan Pusula programına geçiş sürecinde bir miktar üretim kaybı yaşadık” diye konuştu.

Şenseven, “Güneş Sigorta olarak hedeflerimiz doğrultusunda ilerliyoruz. Hedefimiz sadece rakamsal değil; yazdığımız işlerin niteliğine de çok önem veriyor, risk analizine dikkat ediyoruz. Geniş acente ağıımız ve onların seçici davranışlarıyla amaçlarımıza uygun ve başarılı bir üretimi ilk altı ayda sağladık. Prim üretiminde ilk 6 aylık sonuçlar bizi tatmin etti” dedi.



“Benim başıma gelmez” demediler, özel sağlık sigortası yaptırdılar....

Yapı Kredi Sigorta’nın bazı müşterilerinin ameliyat ve tedavileri için hastanelere ödediği ücretler ile bu müşterilerinden aldığı primleri derledik. Bu örneklerle bakarak özel sağlık sigortası primleri yüksek mi değil mi gelin kararı siz verin...

Özel sağlık sigortaları giderek daha fazla hayatımızın vazgeçilmezleri arasına giriyor. Büyük şehirlerdeki stresli hayat, sağlıksız ve katkılı ürünlerle beslenme alışkanlığı sağlığımızı her geçen gün daha fazla tehdit ediyor. Artık insanlar 40 yaşında kalp krizi geçirebiliyor, 30’lu yaşlarda kansere yakalanabiliyor. Bu tür hastalıklar o kadar yaygınlaştı ki hemen her ailede en az bir örneğine rastlamak mümkün. Sağlığımıza her zamankinden daha çok dikkat etmek zorundayız. Hem de erken yaşlardan başlayarak. Tedavi sürecinin yaratabileceği üzüntünün yanında karşılaşılan uzun ve pahalı süreçler de ayrı bir sıkıntı kaynağı olabiliyor. Bunu önlemenin en basit çözümü ise mümkün olduğunca erken yaşlarda özel sağlık sigortası yaptırmak... İşte bu yüzden “özel sağlık sigortaları hayatımızın vazgeçilmezleri arasına girdi”

diyoruz. Artık aracımızın kasko ve trafik sigortasını yaptırmadan trafiğe nasıl çıkamıyorsak neredeyse özel sağlık sigortası yaptırmadan evimizden çıkamayacağız. Çünkü sağlığımızla ilgili artan riskler her geçen gün bizi biraz daha tedirgin ediyor. Sahip olduğumuz sosyal güvence ile istediğimiz sağlık kurumunda, istediğimiz doktora veya en kısa sürede tedavi olmamız ne yazık ki tek başına yeterli değil. Uzun süreli tedavi ve yüksek maliyetler doğuran hastalıklar veya kazalar bir gün bizim ya da sevdiğimizimizin başına gelebilir. Onun için diyoruz ki “Akıllı yaşayın ve özel sağlık sigortanızı yaptırın”... Özel sağlık sigortası için ödenen primlerin yüksek olduğuna dair yaygın bir algı oluşmuş durumda... Ancak kapsadığı riskler yani verilen teminatlara karşı sigorta şirketlerinin ödediği sağlık giderleriyle

karşılaştırıldığında primlerin aslında çok da yüksek olmadığı görülüyor. Çünkü şirketler, müşterilerinin sağlık giderlerine yani ilaç ve tedavi masraflarına her yıl çok yüksek tutarlarda ödeme yapıyorlar. Sigortalıların ödediği primleri eczanelere, doktorlara ve hastanelere ödüyorlar. Tedavi masraflarında ki artışa bakıldığında primlerin aynı oranda artmadığını söylemek bile mümkün. Özel sağlık sigortalarında 6 yıldır aralıksız sektör lideri olan Yapı Kredi Sigorta’nın ödediği sağlık faturalarının tutarı bu yılın ilk altı ayında, geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 16 artışla 178 milyon liraya yükseldi. Yani Yapı Kredi Sigorta, yılın ilk altı ayında müşterilerinin 178 milyon liralık sağlık giderini karşılamış oldu. Bu tutar yaklaşık 160 bin sigortalının 1 milyon adet faturası karşılığında ödendi. 2011 yılı sonu itibarıyla Yapı Kredi

Sigorta'nın karşılaştığı sağlık gideri tutarı 300 milyon TL civarındaydı. Bu ödeme 1,8 milyon adet fatura karşılığı 250 bin sigortalıya yapılmıştı.

Kısacası sigortalıların sağlık giderleri ve hastaneye gitme sıklığı giderek artıyor. İşte bu sayımızda Yapı Kredi Sigorta'nın bazı sigortalılarının ameliyat ve tedavileri için hastanelere ödediği giderler ile bu sigortalılardan aldığı primleri sizler için derledik. Bu örnekleri verdikten sonra kararı size bırakıyoruz: Özel sağlık sigortası herkesin ihtiyacı değil mi? Primler bu ihtiyaçla kıyaslandığında yüksek mi?

Primin 40 katı ödeme

Sağlık sigortasının karşıladığı ödemelerle ilgili pek çok örnek var. Yapı Kredi Sigorta Sağlık Gider Yönetimi Müdürü Müge Sarıbayraktar, her gün karşılaştıkları vaka sayısının, hatta uzun süreli tedavi gerektiren durumların belki de büyük ölçekli bir

hastanenin karşılaştığından bile fazla olabildiğine dikkat çekiyor.

Örneğin, geçtiğimiz mayıs ayında, 36 yaşındaki bir Yapı Kredi Sigorta sigortalısı bel fıtığı ameliyatı oldu ve hastanede 3 gün yattı. Şirketin hastaneye yaptığı ödeme 78 bin TL'yi buldu. Bu sigortalı, eşi ve 2 çocuğuyla sadece yatarak tedavilerinin kapsama alındığı bir polise yaptırmıştı. Sigortasının ikinci yılındaydı ve 4 kişilik ailesi için ödediği toplam prim 2 bin TL oldu.

Ağustos ayının son haftasında, Yapı Kredi Sigorta'nın 54 yaşındaki bir sigortalısı evde merdivenden düşme sonucu yaralandı. Omuz, el bileği ve kaburga kırıkları nedeniyle ameliyat olması gerekiyordu. 5 günlük yatışı için hastaneye 58 bin TL ödeme yapıldı. Sonraki aşamada yapılacak kontrolleri ve fizik tedavisi için gerekli ödemeleri saymıyorduk bile... Bu sigortalının çok geniş kapsamlı bir polise için diğer 3 aile bireyiyle beraber ödediği prim 14 bin TL. Polise ise henüz ikinci yılında.

Yine bir sigortalı, kalp rahatsızlığıyla ilgili tedavi yaptırıp by-pass ameliyatı oldu. Yapı Kredi Sigorta, 61 yaşındaki sigortalının 50 gün süren tedavisi ve ameliyatı için hastaneye 280 bin TL ödedi. 15 yıldır düzenli olarak özel sigortalı olan bu polise sahibinin eşiyle beraber ödediği prim tutarı 1,3 bin TL.

Örnekleri çoğaltmak mümkün... Yine sigortalılığının 13'üncü yılında 50 yaşındaki bir sigortalı, geçirdiği trafik kazası nedeniyle 5 yıldır yoğun bakımda tedavi görüyor. Yapı Kredi Sigorta, bugüne kadar yaklaşık

1,4 milyon TL tutarında sağlık giderini karşıladı. Sigortalının geniş kapsamlı poliçesinin son yıl primi ise 3 bin TL. 37 yaşındaki bir diğer sigortalı, bu yıl geçirdiği trafik kazası nedeniyle bir dizi ameliyat geçirdi. Hem ameliyatlar hem de devam eden tedavileri için bugüne kadar hastaneye 200 bin TL'lik ödeme yapıldı. Sigortalının çocuğuyla beraber sadece yatarak tedavi teminatını içeren poliçesinin 7'nci yılında ödenen prim sadece 800 TL. Yapı Kredi Sigorta yetkililerinin ifade ederken bile üzüntü duyduğu diğer bir örnek vaka ise şu anda 22 yaşında olan bir sigortalının 7 yıl önce geçirdiği trafik kazası nedeniyle süren yoğun bakım tedavileri. Bugüne kadar hastaneye yaklaşık 1 milyon TL ödendi. Bu gencin annesi ve kardeşiyle birlikte sigortalı olduğu için poliçenin prim tutarı 2,8 bin TL...

Ek primi ya da kısıt yok

İşte bu tür vakalarda şirket seçimi oldukça önemli. Çünkü bazı şirketler, bu tür vakalardan sonra ertesi yıl sağlık sigortasını yenilerken bazı zorluklar çıkarabiliyor. Hatta müşteriye sistem dışında tutmak için primleri akıl almaz oranlarda yükseltebiliyor ya da direkt poliçeyi yenilemiyorlar. Peki bu tür vakalar Yapı Kredi Sigorta'da primleri nasıl etkiliyor? Yapı Kredi Sigorta Sağlık Gider Yönetimi Müdürü Müge Sarıbayraktar, şöyle yanıtlıyor: "Bu ve benzeri harcamalarını üstlendiğimiz sigortalılarımızın poliçelerini, yenileme garantileri olsun olmasın, harcamaları/riskleri nedeniyle herhangi bir ek prim uygulamadan ya da kısıt koymadan yeniliyoruz. Biz tüm bu harcamaları karşılarken sigortalılarımızın tamamına karşı etik/adil olma prensibini hep göz önünde tutuyoruz. Sigortalılarımızın bu zorlu günlerinde, olayın maddi boyutunu düşünmeden en iyi tedaviyi görmeleri için destek olmak bizim en önemli sorumluluğumuzdur."



Müge Sarıbayraktar
Yapı Kredi Sigorta
Sağlık Gider Yönetimi Müdürü



İran petrolünü sigortalayacak

Hatırlanacağı gibi nükleer silah geliştirdiği suçlamasıyla ABD ve AB'nin İran'a ambargo koymasıyla Avrupalı sigortacılar da İran'dan ham petrol alımını 1 Temmuz itibariyle sigortalamayacaklarını bildirmişlerdi. Nitekim ambargo 1 Temmuz'da yürürlüğe girdi. Ancak bazı ülkeler ithalata son verirken bazılarının petrol alımına devam etmesi gözleri bu ülkelere çevirdi. Reuters'in haberine göre Güney Kore, İran'dan ham petrol alımına devam eden ülkelerden biri. Ancak Güney Kore Ekonomi Bakanı tarafından yapılan açıklamaya göre, temmuzda ithal edilen petrol aslında hazırda sipariş verilen petrolün gecikmesiydi. Asya'nın 4'üncü büyük ekonomisi olan Güney Kore, haziran ayı itibariyle İran petrolünün Asya'daki en büyük ithalatçısı konumuna gelmişti.

Şimdi İran'dan petrol ithal eden ülkeler, sigorta yükünü İran yönetiminin karşılamasını istiyor. Nitekim İran, 4 büyük ithalatçısı olan Güney Kore, Çin, Hindistan ve Japonya'ya 1 milyar dolar değerinde sigorta teminatı vermeyi teklif etti. İran petrolüne devlet destekli kendi sigortasını sağlayan Japonya dışında diğer ülkeler için İran'ın sigortayı üstlenmesi önemli. Nitekim İran'ın günlük 1 milyon varillik petrolünün yarıdan fazlasını ithal eden bu dört ülke AB ve ABD ambargosu altında sigorta bulamadıkları için ithalatlarını kısıtlamak ya da başka ülkelere yönelmek durumunda kalmışlardı.

Ambargoya uymamakla suçlanan bir diğer ülke ise Tanzanya. Bu ülkenin yönetimi,

İran petrolü taşıyan 36 geminin bayraklarını değiştirmekle suçlanıyor. Tanzanya yönetimi ise bayrakların Dubai merkezli ajans tarafından kendi bilgileri dahilinde olmadan değiştirildiğini iddia ediyor. Tankerlerin bayraklarını değiştirmek, İran petrolünün taşınmasında kargo sigortası ve finansman sağlamasında kolaylık sağlıyor. Öte yandan Çin, İran petrolünü ithal etmeye devam ediyor. Japonya'nın ise hazırlandan itibaren İran'dan ham petrol ithalatını azalttığı, temmuzda sıfıra yaklaştırdığı bildirildi. Uzmanlar, ambargoya rağmen bazı ülkelerin ithalata devam edeceği görüşünde. Ancak ambargonun petrol fiyatları üzerinde baskı yaratacağı endişeleri de var. Çünkü geçen hazırda günlük 1.74 milyon varil petrol ihraç eden ülkenin ihracatı Temmuz'da 1 milyon varile düştü. Ambargodan Türkiye de etkilendi. Hazırlandan itibaren İran'dan petrol ithalatını düşüren Türkiye'nin tek petrol rafinerisi Tüpraş, AB'ye söz verdiği hacmin de altına indi. ABD, Türkiye'ye 180 günlük süre tanıdı. Türkiye de bunu üzerine Irak ve Rusya gibi alternatif petrol kaynaklarına yönelmeye başladı. ABD'nin önümüzdeki aylarda İran petrolünü ithal eden ülkelere finansal ambargo uygulaması gündemde.



Solvency II, sigortacıları yerinden edebilir



Britanya'da yayımlanan The Independent'ın 15 Temmuz tarihli haberine göre, Solvency II düzenlemelerinin getirdiği yüzde 50 sermaye zorunluluğunun uygulamaya geçme tarihi ertelenebilir. Normalde 2014 yılında uygulamaya geçmesi beklenen yeni düzenlemelerin sigortacıları zorlaması bekleniyor. Hatta gazetenin haberine göre yeni düzenlemeler, sigortacılara ağır bir külfet getirirse Prudential gibi sigortacılar işlerini AB dışına taşımak gibi planlar yapıyor. Çoğu şirket yönetiminin Solvency II'ye hazırlık aşamasında yatırım ve vakit harcamaktan usandığı, hala netleşmeyen düzenlemelerden mustarip olduğu belirtiliyor. Yeni direktifler finansal kriz anında sigortacıların hazırlıklı olması için sermayelerin büyük kısmını ellerinde tutmalarını öngörüyor. Avrupa Komisyonu'nun düzenlemelere son halini vermek için, bazı ülkelerin çekinceleri yüzünden en erken eylül ayında toplanması bekleniyor. Öte yandan, Wall Street Journal'ın 27 Ağustos tarihli haberine göre ABD sigorta düzenleme otoritesi de özellikle riskli mortgage bonoları için şirketlere daha fazla sermaye tutma zorunluluğu getirmeyi düşünüyor.

Sigortacılar seyahatlerdeki sahtecilikle savaşıyor

İngiliz sigortacılar, hem tatilde karşılaşılan sağlık sorunları hem de sigortalıların diğer taleplerini yakın denetime alıyor. Örneğin, İngiliz turistlerin yurtdışı seyahatlerinde sıkça fahiş fiyatlarla karşılaşması sigortacılar ve seyahat acentelerini harekete geçirdi. Özellikle baş ağrısı, güneş çarpması, çıkık gibi küçük şikâyetlerle yurtdışı tatillerinde, özellikle de Yunanistan ve İspanya'da hastanelere başvuran turistlere pahalı tahlillerle 20 bin euro'ya kadar fatura çıkarılması sigortacıları kızdırdı. Britanya'nın seyahat acenteleri birliği ABTA, ağustos sonu itibariyle yurtdışına giden 24 milyon turistten fahiş fiyatlarla ilgili yüzlerce şikâyet geldiğini açıkladı. Öte yandan seyahat sigortalı turistlerin hasar

talepleri de sigortacıların süzgecine takılıyor. Sahte hasarları ayıklamaya çalışan sigorta şirketleri, bazen sosyal medyadan da yardım alıyor. Özellikle sorumsuzca alkol kullanmanın yol açtığı hasarlar sigortacılar tarafından geri çevriliyor. Her ne kadar içki limiti belirlenmese de özellikle genç erkek sigortalıların sorumsuz davranışlarına sigortacılar tolerans göstermiyor. Tatilde kayb olduğu iddia edilen bir eşyanın Facebook gibi sigortalının özel hayatını paylaştığı sosyal medyada yer alması da sigortacıların talepleri geri çevirmelerinde



kullanılan bir araca dönüşebiliyor. Tüm bu sorunlar ışığında Britanyalı sigortacıların kaskoda olduğu gibi sahtecilikle mücadelede kullanabilecekleri bir veri bankası projesini yakında hayata geçirmeleri bekleniyor.

Yunanistan'da sağlık primleri artacak



Yunanistan'daki kriz sadece ekonomiyi değil sigortacıları da etkiliyor. Çöküşün eşliğindeki Yunanistan'ın euro'dan ayrılıp ayrılmaması sigortacıların büyük endişelerinden birini oluştururken şimdi de sağlık sisteminin krizden etkilenmesi primlerde yükselişi gündeme getirdi. Globalsurance.com'un haberine göre hali hazırda finansal zorluk yaşayan özel hastaneler-

den dolayı halk devlet hastanelerini kullanmaya yöneldi. Önümüzdeki dönemde halkın sağlığa erişiminde krizden daha fazla etkilenmesi bekleniyor. Nitekim bazı büyük ilaç firmalarının hastanelerden karşılığını alamadıkları için ilaç vermeyi reddettiği söyleniyor. Bu ortamdan özel sağlık sigortalılarının da etkilenmesi bekleniyor. Yerel sigortacıların topladığı primlerin enflasyondan ve kredi bulma sıkıntısından dolayı masrafları karşılamakta yetersiz kalması, euro'dan çıkış olursa primlerin daha da erimesi bekleniyor. Bu durumda prim artışına gidecek pek çok sigorta şirketinin yanı sıra uluslararası özel sağlık sigortası primlerinde de artış bekleniyor.

China Life yavaşladı



China Life tarafından yapılan açıklamaya göre şirketin ilk yarı yıl net karı 9.4 milyar yuan oldu. Bu rakam şirketin bir

önceki yıl aynı döneme göre karında yüzde 25.7'lik bir azalmayı gösteriyor. Piyasa değeri açısından dünyanın en büyük sigorta şirketi olan China Life, bu rakamlarla ard arda yedinci çeyrekte de zarar açıklamış oldu. Şirketin zararında yatırımlardaki zayıf geri dönüşler ve varlıklarının aşınmasının etkili olduğu söyleniyor. 70 milyondan fazla hissedarı olan şirketin, Nisan-Haziran aylarını kapsayan ikinci çeyrekte karı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 20 düşüşle 4 milyar Yuan (629 milyon dolar) oldu.

Sanat sigortalarındaki risk korkutuyor

Değerleri 10 milyar doları aşan dünyaca ünlü resimler, heykeller, mücevherler İsviçre'nin Cenevre şehrinde, ahşap kafeslerin içinde bir serbest limanda tutuluyor. Burada tutulmasının amacı ise sanat eserlerinin alışverişinde vergiden muaf tutulması. Bu kadar değerli eserin bir yerde tutulması ise sigortacıları endişelendiriyor. The Economist'in 1 Eylül tarihli haberine göre sanat sigortası uzmanları, bu kadar değerli eserlerin birbirinden birkaç metre ötede bir arada tutulması sigorta açısından büyük bir risk taşıyor. Cenevre'deki 22 futbol sahası büyüklüğündeki depo, yangın güvenliği açısından iki alana ayrılmış durumda.

Sanat sigortası uzmanı Hiscox şirketinden Robert Read, özellikle İsviçre gümrük yasasında 2009'da yapılan



değişiklikten sonra bu uygulamanın sektör açısından büyük bir sorun oluşturduğuna işaret ediyor. Söz konusu değişiklik, yatırımcı koleksiyonlara depolama dolaplarıyla ilgili

detaylı bilgi verme zorunluluğu getiriyor. Aynı zamanda istedikleri zaman eserin yerini değiştirmelerini de kısıtlıyor. Nitekim artık sigortacılar eserin nerede olduğunu bilmeden sigortalamak istemiyor. Bu çekincelere karşı birkaç koleksiyonerin eserlerini Singapur'un Changi Havalimanı'na ya da Lüksemburg ve Pekin'de yeni inşa edilen alanlara taşınması bekleniyor. Diğer taraftan, sanat eserlerine ödenen fiyatların ulaştığı seviye de sanat sigortacılarını korkutuyor. Örneğin, geçen mayıs ayındaki bir müzayedede Edvard Munch'un "Çığlık" tablosuna 120 milyon dolar ödenmesi bu alanda fiyatların ne kadar yükselebildiğini gösteriyor. Katar Kraliyet ailesinin Cezanne'nin "Kart Oyuncuları" adlı tablosuna 250 milyon dolardan fazla bedel ödemesi de çarpıcı örneklerden...

Reasüransçıların kârı beklentileri aştı



2011'de büyük hasarla karşılaşan reasürans devleri, 2012'de kârını artırmaya devam ediyor. Yılın ikinci çeyreğinde 812 milyon euro net kâr açıklayan Munich Re, 2011'in aynı dönemine göre 74 milyon euro artış sağlamış oldu. Dünyanın bir

numaralı reasürans şirketi Munich Re'nin bu başarısı sigorta ve yatırım birimlerinin gösterdiği iyi performansla işaret ediliyor. İlk yarı sonuçlarını değerlendiren CEO Nikolaus von Bomhard, Munich Re'nin grup performansının bu yıl doğal afetlerden dolayı hasar taleplerinin düşmesinden olumlu etkilendiğini ve şirketin "muhafazakâr yaklaşımının" bu özel dönemde işe yaradığına işaret etti. 2012 kâr hedefinin 2.5 milyar euro olduğunu hatırlatan Von Bomhard, reasüransçılar için en büyük tehdidin önümüzdeki dönemde düşük faiz oranları

olacağını vurguladı. Öte yandan dünyanın iki numaralı reasürans devi Swiss Re de sürpriz yaparak ikinci çeyrekte 83 milyon euro net kâr ettiğini açıkladı. Oysa analistler, şirketin ABD'deki kolu REALIC'in satışından dolayı zarar etmesini bekliyordu. Şirketin bu başarısı yatırımlardan sağlanan iyi geri dönüşler (yüzde 4.2) ve yeni bir doğal afetin olmamasıyla açıklanıyor. Swiss Re'nin haziran ayı poliçe yenilemelerinde yüzde 24'lük hacim artışı dikkat çekiyor. Bu artış özellikle geçen yıl afetlerin gerçekleştiği Yeni Zelanda ve Avustralya'daki prim artışlarından kaynaklandı. Swiss Re CEO'su Michel Lies, önümüzdeki dönemde de prim ücretlerinde artış beklediklerini kaydetti.

Emeklilere **altın** yağmuru!

Emekli maaşını Deniz'e transfer eden veya Emekli Bonus kart alan emekliler hediye altın kazanıyor. Üstelik Türkiye'nin en kapsamlı Emekli Paketi ile ayrıcalıklı olmanın tadını çıkarıyor.

Emeklilere hayat Deniz'de güzel!



The image features a smiling elderly man with a large white afro wig and a red scarf, standing in front of a DenizBank branch. A shower of gold coins is falling from the sky above him. A DenizBank Emekli Bonus Visa card is shown in the upper right corner. The card displays the DenizBank logo, the text 'emekli bonus', a chip, the card number '4090 7001 2345 6789', the name 'DENİZ YILDIZ', and the Visa logo.

DenizBank

emekli bonus

4090 7001 2345 6789

DENİZ YILDIZ

VISA

DenizBank

31 Aralık 2012 tarihine kadar şubelerimizden kampanya başvurusunda bulunan SGK emeklilerinin emekli maaşını bankamıza aktarması durumunda 0,25 gr; Emekli Bonus kart alması durumunda ilave 0,25 gr daha altın hediye edilerek hesaplarına yatırılacaktır. 1 yıl içinde kampanyadan çıkan müşterilerden verilen altın geri alınacaktır. Kampanya ilk 30.000 emekliye ulaştığı an yıla sonundan önce de sona erebilir. Kampanyadan, emekli maaşını yeni aktaracak olan veya ilk kez Emekli Bonus kart alacak olan emekliler faydalanabilir.

DenizBank

www.denizbank.com | 444 0 800

Zurich'in hedefinde Asya var

İsviçre'nin bir numaralı sigortacısı Zurich Insurance Group, yükselen piyasalarda büyüme stratejisinin bir parçası olarak daha fazla Çin şehrinde lisans almak istiyor. Hong Kong'da Bloomberg'e konuşan şirket CEO'su Martin Senn, satın alma ve birleşmelerin büyüme için bir başka kanal olsa da Asya'daki şirket satın alma savaşlarına girmek istemediklerini açıkladı. Senn, Çin'nin yanı sıra Zurich Insurance'ın Malezya'da "önde gelen bir sigortacı" olmak istediğini ve Endonezya'da büyüme fırsatlarını değerlendirdiğini söyledi. "Çok disiplinli olmalıyız" diyen Senn, öte yandan "karşımıza birleşme ve satın alma çıkarsa,

ona bakmak zorundayız" diyor. Nitekim şirket geçen yıl Latin Amerikalı Banco Santander SA'nın yüzde 51'ini ve Malaysi-an Assurance Alliance Bhd'yi almıştı. Zurich Insurance Latin Amerika, Orta Doğu, Afrika ve Asya-Pasifik bölgelerinde uzun vadede yüzde 16 düzeyinde vergi sonrası faaliyet karı hedefini yakalamayı hedefliyor.

Haziran ayında basına verdiği bir demeçte "Avrupa'da prim üretiminde bir düşüş görüyoruz ve Avrupa'da büyüme olasılığı-nın kısıtlı olduğunu söylemek yanlış olmaz" diyen şirketin CFO'su Pierre Wauthier, yeni satın almaların ardından Latin Amerika'daki güçlü bir pozisyon



aldıklarını ve diğer bölgelere baktıklarını açıkladı. Zurich Insurance bu yılın ikinci çeyrekte vergi sonrası net karında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 19 düşüşle (1.1 milyar dolar) açıklamıştı.

Axa'ya gayrimenkulde Japon ortak



Avrupa'nın sigorta devlerinden Fransız Axa, Japonya'nın Sumitomo Mitsui Trust

Bank'ı ile Tokyo'daki ofis binalarına yatırım yapmak üzere ortaklığa gidiyor. Financial Times'ın 30 Ağustos tarihli haberine göre 640 milyon dolarlık yatırım yapmayı planlanan bu ortak girişimde firmalar farklı fonları yönetecekler ve orta büyüklükteki ofis binaları için birlikte yatırım yapacaklar. Bu ortaklıkla Japon grup portföyün varlık yönetimini üstlenecek. Bu işbirliği 42 milyar dolarlık varlığı yöneten Axa Real Estate'in ilk ortak girişimi olduğu açıklandı.

Direct Line'in beklenen satışı yolda

Financial Times ve BBC'nin 3 Eylül tarihli haberlerine göre Royal Bank of Scotland'ın (RBS) sigorta kolu Direct Line, karlılığını artırabilmek ve yatırımcıların güven yaratabilmek için halka arza hazırlanıyor. Son 6 yıldır Britanya'daki sigorta şirketleri arasında en büyük halka arz olması beklenen bu satıştan uzmanlar şirketin maddi özkaynakların yüzde 15'ine yakın bir gelir elde etmesini bekliyorlar. Ancak RBS planlanan zamanda hazırlıkları tamamlayamadı. Nitekim pek çok fon yöneticisi zamanlama konusunda kasko ve konut sigortacısı şirketi uyarıyordu. Şimdi Avrupa sigorta otoritesi, krizde devletin kurtarma operasyonundan yararlanan

kamu şirketinin sigorta kolunu satmak konusunda zorluyor. Direct Line'a biçilen 3 milyar sterlinlik piyasa fiyatının makul olduğunu söyleyen analistlere rağmen şirketin halka arzından 1,5 milyar sterlin gibi düşük bir rakam elde edebileceği konuşuluyor. Öte yandan The Wall Street Journal da 3 Eylül tarihli haberinde şirketin dördüncü çeyrekte halka arz yapabileceği ve Blackstone Group (BX) ve Bain Capital gibi birkaç büyük yatırımcının birlikte teklif vermeye hazırlandıklarına yer verildi. Yılın ilk yarısında Direct Line'ın faaliyet karı yüzde 7 artarak 224 milyon sterlin oldu. Toplam 15 bin çalışanı olan Direkt

Line karlılık hedeflerine ulaşmak için çalışan sayısında da kısıntıya gitmeyi planlıyor. Şirket, 2014'e kadar maliyetleri de 100 milyon sterlin kısmayı hedefliyor.



*Tertemiz emekleriniz damla damla biriksin diye,
Türkiye'nin ilk ve tek faizsiz emeklilik şirketi şimdi sizinle...*

Emekliliğiniz hayırlı olsun!





Sigorta şirketleri, kârsızlığa inovatif ürünlerle çözüm bulmaya çalışıyor. Farklı tüketici gruplarına özel ürünleriyle fiyattan sıyrılarak “pozitif” rekabet ortamı yaratmaya çalışıyorlar. İşte farklı ihtiyaçlara hitap eden son yılların en inovatif 10 ürünü...

Sigorta sektörünün son yıllardaki düşük performansı, sigortacıları büyüme odaklı yeni stratejilere yönlendiriyor. Bir yandan yoğun rekabette ayakta kalmak bir yandan da daha fazla müşteri kitlesine ulaşmak isteyen şirketler için artık çözüm fiyat odaklı rekabetten çıktı. Şimdi rekabetin yeni adı “inovasyon”... İnovatif yani “yaratıcı yenilikçi” ürünlerin öneminin farkında olan firmalar, son yıllarda bu alana odaklanmaya başladı. Daha önce birkaç temel ürünle daha ziyade dağıtım kanallarına ağırlık vererek pazar paylarını artırmaya çalışıyorlardı. Günümüzde ise her yıl en az 4-5 ürün piyasaya

sunuyorlar. Bunlar bazen niş alanlara yönelik tamamen yeni bir ürün, bazen de mevcut ürünlerin bölünmesi ya da paketlenerek bir bütün haline getirilmesi şeklinde oluyor.

Yapı Kredi’nin 9 ayda yaklaşık 47 bin müşteriye ulaşan Moral Destek Sigortası, Eureka Sigorta’nın cep telefonlarını dahi sigortalayan Çanta Sigortası, Allianz’ın evlilik hazırlığı yapan çiftler için geliştirdiği Alyans Sigortası ya da Mapfre’nin ev hayvanlarına yönelik çıkardığı Pet Sigortası niş alanları hedefleyen yenilikçi ürünlere örnek verilebilir.

Anadolu Sigorta’nın KOBİ’lere özel

çözümler sunan KOBİ Paket’i de sektörlerle göre esnetilebilen içeriğiyle başarılı örnekler arasında yer alıyor. Tamamen özel tüketici kitlelerini hedefleyen ürünlere ise HDI Sigorta’nın yüksek primlerle kasko dışına itilen araçları hedefleyen “Kaskosuz Kasko”su, Ray Sigorta’nın kadın sürücülere özel geliştirdiği “Prenses Kasko”su ve Güneş Sigorta’nın küresel ısınmanın etkilerine dikkat çekmek için çıkardığı Yeşil Kasko örnek gösterilebilir.

Yeniliği başarılı şirketlerin arkasındaki itici güç olarak gören Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken’e göre, rekabet stratejisinin ana ögesi haline gelen yenilikçi

ürünleri önümüzdeki yıllarda da sigortalıların talep ve ihtiyaçları belirleyecek. Nitekim sigorta şirketleri için bu ihtiyaçları belirlemek hiç de zor değil. Çünkü binlerce sigortalıyı kapsayan veritabanlarıyla müşterilerinin ihtiyaçlarını anında tespit edebiliyorlar.

Yapı Kredi Sigorta da ürünlerini müşterilerinin beklentileri doğrultusunda ve pazar araştırmaları sonucunda belirliyor. Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Coşkun Gölpinar, önümüzdeki dönemde trendin basit, pratik ve paket ürünlerde yoğunlaşacağına inanıyor.

HDI Sigorta Bireysel Pazarlama Grup Müdürü Ufuk Ul ise sigortacıların görevinin insanlara sigorta yaptırmak imkanı sağlayacak yaratıcı çözümler sunmak olduğunu savunuyor. Ul, "Bulacağımız çözüm kişinin ana ihtiyacını karşılamalı, talep yaratmalı, bütçesine ve gelir gider akışına uygun olmalı" diyerek önümüzdeki dönem için yenilikçi ürünlerin yol haritasını çıkarıyor. Evet, mevcut ürünlerle müşterinin ihtiyaçlarına dikkat çeken sigorta şirketleri, önümüzdeki dönemde de yenilikçiliğe yoğunlaşmayı sürdürecektir. İşte biz de Akıllı Yaşam olarak, gelecekte sigortalıların ne tür yeniliklerin beklediğine ışık tutması amacıyla sigorta şirketlerinin farklı kesimleri hedefleyen en inovatif ürünlerini derledik...



KAZA SİGORTALARI

Çanta Sigortası / Eureko Sigorta
Eureko Sigorta, sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda Çanta Sigortası adıyla kapkaç ve gaspa karşı yeni bir ürün geliştirdi. Bu poliçe evde, ofiste ya da sokakta çantanızın çalınması ya da gasp edilmesi halinde, kayıplarınızı kısa sürede telafi etmeyi taahhüt ediyor. Çanta Sigortası çantanızı kapkaç karşı korurken, sizi de hem kapkaç esnasında oluşabilecek kazalara hem de ferdi kaza sigortasında belirtilen diğer kazalara karşı güvence altına alıyor. Ani kazalar sonucu oluşacak ölüm, sürekli sakatlık ve tedavi masraflarını 5 bin TL'ye kadar karşılıyor. Çalınan cep telefonu ve SIM kart masrafları da 500 TL'ye kadar karşılanıyor. Bu sigorta ayrıca, çantanızda bulunan kredi kartlarından yetkisiz alışverişlere karşı, hasar bildiriminden 24 saat öncesine kadar yapılan alışveriş işlemlerini 500 TL'ye kadar karşılıyor. Çantanızdaki anahtarlar, kimliklere, giysilere gelebilecek zararlar da sigorta kapsamına alınıyor. Ferdi kaza kapsamındaki bu riskler 3 bin TL'ye kadar güvence altına alınıyor. Poliçe, 3 bin TL'ye kadar çalıntı ve kapkaç, 5 bin TL'ye kadar sürekli sakatlık ve vefat, 500 TL'ye kadar da tedavi masrafları teminatı veriyor. Asistans kapsamında verilen hizmetlerse anahtarlarınız çalınırsa aracınızın çekilmesi, evinizin ya da işyerinizin anahtarı çalınırsa kapının açılması, evraklarınız çalınırsa gazete ilanı verilmesi, yeniden başvurularınıza yardım edilmesi, kredi kartınız çalınırsa iptal ettirilmesi, kaza geçirirseniz veya kredi kartınız çalınırsa nakit avans çekilmesi için kullanabiliyor.

Alyans Sigortası / Allianz
Allianz, evlilik hazırlığı yapan çiftler için 2011 yılında Türkiye'nin ilk düğün sigortasını geliştirdi. Allianz tarafından

sunulan düğün sigortası, en mutlu ve en heyecanlı günlerinde kötü sürprizlere karşı hazırlıklı olmak isteyen çiftler için alternatif bir teminat yapısı sunuyor. Gelinlik ve damatlıktan düğün hediyelerinin hasar görmesine, istem dışı gerçekleşen düğün iptallerinden evlilik hazırlıklarına kadar pek çok risk güvence altına alınıyor. Sigortaya adımı veren alyanslar ise düğün töreninin 7 gün öncesinden başlayıp düğünden 24 saat sonrasına kadar teminat altına alınıyor. Katılımcılar için hediyeler ve düğün pastası da herhangi bir hasara karşı güvenceye alınıyor. Gelin, damat ve birinci derece akrabalar da düğün töreni boyunca ferdi kaza sigortasıyla teminat altına alınıyor.

Daha büyük çaplı riskler, örneğin düğünün yapılacağı mekanın kullanılamaz hale gelmesi; gelinin, damadın ya da birinci dereceden akrabalarının hastalığı veya vefatı; nikah memurunun düğün törenine katılamaması; kötü hava şartları sebebiyle gelin, damat ya da ebeveynlerin düğüne katılamaması; gelin veya damadın işle ilgili olarak beklenmeyen atanması nedeniyle düğünün iptali gibi durumlarda yapılan masraflar Allianz tarafından karşılanıyor.



Pet Sigortası / Mapfre Genel Sigorta
Mapfre Sigorta, kedi ve köpekler için hazırlanmış Türkiye'deki tek sigorta ürünü olan Pet Sigorta'yı piyasaya sundu. Pet Sigortası, kedi veya köpeklerin bir yıl boyunca karşılaştıkları ani ve beklenmedik durumlarda oluşacak sağlık harcama-

larını teminat altına alıyor. Poliçeyi satın alırken bulunduğunuz yere en yakın anlaşmalı veteriner kliniğini seçmeniz gerekiyor. Pet Sigorta poliçesiyle verilen mikroçiple birlikte 15 gün içinde seçtiğiniz kliniğe giderek mikroçipi kedi veya köpeğinize uygulatmanız ve poliçenizi aktif hale getirmeniz gerekiyor. Pet Sigortası'yla birlikte verilen mikroçip, petkimlik.com internet sitesi üzerinden kayıt altına alınıyor. Kedi veya köpeğinizin kaybolması durumdan herhangi bir veteriner hekim bu kayıt sayesinde size rahatlıkla ulaşma imkanı buluyor. Sadece anlaşmalı veteriner kliniklerinde geçerli olan Pet Sigortası, aşıları tamamlanmış 6 aydan büyük, 8 yaşından küçük tüm ırk ve cinsten kedi ve köpekler için alınabiliyor. Sadece Pitbull Terrier, Japanese Tosa gibi 5199 sayılı Hayvanları Koruma Kanunu'yla bakımı yasaklanmış ırklar kapsam dışında tutuluyor.

KASKO

Kaskосуza Kasko / Dar Kapsamlı Kasko / HDI Sigorta

HDI Sigorta'nın yeni ürünü "Kaskосуza Kasko" adından da anlaşılacağı gibi kaskosu olmayanlara kasko yaptırmayı hedefliyor. Özellikle eski model ya da antika aracı olanların piyasada kasko yaptırmada zorlandığı gerçeğinden yola çıkan HDI Sigorta, çözüm olarak her yaş araca Kaskосуza Kasko ürününü sunuyor. Oldukça uygun primlerle sunulan ürünün diğer bir amacı da ekonomik nedenlerle geniş kapsamlı kaskoya devam edemeycek sigortalılara bütçelerine uygun çözüm sunmak.

Kaskосуza Kasko poliçesi, çarpışmanın yanı sıra çalınma, yanma, deprem, sel, su baskını, kargaşalık, halk hareketleri veya terör sonucu uğranabilecek 5 bin veya 10 bin TL'ye kadar zararlara karşı muafiyetsiz olarak teminat sunuyor. Mevcut



kaskolarda olduğu gibi bu poliçede de koltuk başına ferdi kaza teminatı ve trafik poliçesi limitlerinin yetersiz kaldığı durumlar için ihtiyari mali mesuliyet teminatı yer alıyor.

"En ekonomik kasko poliçesi" olarak tanımlanan Kaskосуza Kasko'nun fiyatı normal kaskonun dörtte birine kadar düşebiliyor. Örneğin, trafik poliçe primi 160 TL olan ve kaskosu olmayan bir otomobil için yaklaşık 200 TL civarında prim hesaplanıyor. 10 bin TL'ye kadar teminat veren bu poliçeden otomobil ve kamyonet sahibi gerçek kişiler, trafik poliçesinde 2 yıl ve üzeri hasarsızlık indirimi olanlar yararlanabiliyor. Öte yandan HDI Sigorta'nın 2010 yılında geliştirdiği "Dar Kapsamlı Kasko Sigortası" da uygun fiyatlarıyla daha önce sigortayla tanışmamış potansiyel müşterileri hedefliyor. "Kendine güvenenlerin kaskosu" olarak da tanımlanan poliçe, çarpışma teminatı içermiyor. Aracın yanması, çalınması veya grev, lokavt, halk hareketleri, terör, deprem, sel ve su baskınıyla uğrayacağı hasarlar teminat kapsamına alınıyor. Yıllık 99-199 TL'lik primlerle 10 bin TL'ye kadar

teminat veren Dar Kapsamlı Kasko poliçesinin bir avantajı da sigortalı taşıtta dış darbeler sonucu meydana gelebilecek küçük ölçekli hasarlar kasko poliçelerinde verilen adetler çerçevesinde biraz daha genişletilmiş olarak "mini tamir hizmetleri" kapsamında karşılanması.

Vale Gönderen Kasko / Eureko Sigorta
Eureko Sigorta, Türkiye'de ilk defa kasko poliçesi ile vale uygulamasını bir arada sunuyor. Vale hizmeti, sigortalıların yürür durumdaki hasarlı araçları için veriliyor. Hasarlı araç istenilen adresten teslim alınıp Eureko'nun anlaşmalı servislerinde yapılan onarım sonrası istenilen adrese teslim ediliyor. Vale hizmetini alan sigortalılar talep etmeleri durumunda ücretsiz ikame araç hizmetinden de yararlanabiliyor. Eureko'nun vale hizmetinden yararlanabilmek için, park halinde hasar durumunda vale görevlisine ruhsat fotokopisi ve kaza tutanağını teslim etmek gerekiyor. Seyir halindeki araçlar içinse ayrıca ehliyet fotokopisi ve alkol raporu gerekiyor. Sadece İstanbul ve Ankara il sınırları içinde sunulan vale

hizmeti, kasko sigortalı araçlar için hafta içi ve 09:00-17:00 saatleri arasında geçerli.

Prensese Kasko / Ray Sigorta

Ray Sigorta'nın kadın sürücülerin ihtiyaçlarını göz önüne alarak geliştirdiği bu paket kasko poliçesi, hem aracı hem de sürücüyü güvenceye alırken kadınlara özel bir dizi avantaj da sunuyor. Örneğin Prensese Kasko, hasar anında sigortalı aracı bulunduğu yerden alıp onarımı yapıldıktan sonra sigortalının adresine bırakmayı taahhüt ediyor. Lastik patlaması durumunda lastik değişimini temin ediyor, yakıtın bitmesi durumunda ise çekici sağlıyor. Tutarı 2 bin TL'nin altındaki hasarlarda ve sadece hızlı onarım merkezlerinin bulunduğu illerde en geç 3 gün içerisinde araç teslimi yapılıyor. Daha uzun süren onarımlarda ise ek prim karşılığında sigortalının ikame araç hizmeti alması sağlanıyor.

Prensese Kasko ile kadın sürücülere oldukça geniş bir asistans hizmeti sağlanıyor. Bu hizmetler, organizasyon planlamasından çocuklar için etkinlikler ve kurslarla ilgili bilgi ve danışmanlığa, tercüman temininden tıbbi bilgi ve danışmanlığa kadar geniş bir yelpazeyi kapsıyor.

Yeşil Kasko / Güneş Sigorta

Güneş Sigorta, otomotiv pazarının çevreci ürünü elektrikli araçlara "Yeşil Kasko" ile tam güvence sunmaya başladı. Güneş Sigorta'nın çevreye verdiği önemi vurgulayan Yeşil Kasko paketinde elektrikli araçlar bataryalarıyla birlikte sigortalanıyor ve çarpmadan çalınmaya, terör olaylarından sele kadar birçok riske karşı teminat altına alınıyor.

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, çevre bilincini gösterenlerin yanında yer almak için özel olarak geliştirdikleri Yeşil Kasko'yu son derece



"Rekabetin ana ögesi yenilik oldu"

Musa Ülken
Anadolu Sigorta
Genel Müdürü

Gelişen ve değişen günümüz ekonomisinde en önemli rekabet araçlarından biri haline gelen yenilikçilik (inovasyon) kavramı, sigorta sektörü için de giderek daha fazla önem kazanıyor. Ürün yeniliği, başarılı şirketlerin arkasındaki itici güç oldu. Şirketimiz de piyasanın ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla yeni ürün geliştirme çalışmalarını aralıksız sürdürüyor. Yeni ürünleri rekabet stratejisinin ana ögesi olarak görüyoruz. Rekabeti sürdürmek, sektörde öncü ve güçlü pozisyonda kalabilmek için yeni ürünler ortaya çıkarmak şart.

Son bir yılda kaza ve yangın sigortalarında inovatif ürünlere imza attık. Güçlü organizasyon yapımız, sektörde köklü ve deneyimli bir kuruluş olmamız sayesinde müşteri profilimizi en iyi şekilde analiz edebiliyoruz. Bu sayede ihtiyaçları doğru şekilde karşılayıp, rekabetin yönünü değiştiren yeni uygulama alanları bulabiliyoruz.

Yenilik, yeni bir ürün geliştirme olabileceği gibi mevcut bir ürünün yenilenmesi şeklinde de olabilir. Buradaki "yeni" ifadesi organizasyona veya sektöre ait olarak düşünülebilir. Yeni ürün aslında tüketiciye yönelik farklı özellik ve faydaları kapsayan bir paket. Bu doğrultuda önümüzdeki yıllarda yenilikçi ürünlerin yoğunlaşacağı alanları yine sigortalılarımızın talep ve ihtiyaçları belirleyecek. Şirketimiz de ilerleyen dönemlerde çalışmalarına bu doğrultuda yön verecek.

önemsediklerini ifade ediyor. Çetin, "Teknolojinin gelişimi ve globalleşmeyle birlikte tüm dünyada tüketici eğilimleri değişiyor, beklentiler farklılaşıyor. Bu doğrultuda biz de her gün sigortalılarımızın şu an belki farkında bile olmadıkları olası riskleri düşünerek kendimizi geliştiriyor ve değişen yaşam koşullarına göre karşılaşılabilecekleri riskleri teminat altına alacak ürünlerle karşılarına çıkmak için çalışıyoruz. Yeşil Kasko da bu bakış açımızın bir yansıması. Daha yeşil bir gelecek için elektrikli araç kullanımı büyük önem taşıyor. Önümüzdeki dönemde öneminin daha da anlaşılacağını ve ilginin artacağını düşünüyorum" diyor.



"Trend basit, pratik ve paket ürünlerde"

Coşkun Gölpınar
Yapı Kredi Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Sektörümüzde faaliyet gösteren firmalar, yıllardır mevcut paylarını genişletmek ve kendilerine yeni pazarlar yaratmak için daha ziyade fiyat üzerinden rekabet ediyor. Ancak bu durum kârlılığı giderek daha fazla tehdit ediyor ve rekabet gücünü zayıflatıyor. Bütün koşullar günümüzde inovasyonun önemini ön plana çıkarıyor. Doğrudan satışlara yansımalarının yanı sıra yenilikçi (inovatif) ürün ve hizmetlerin halkın zihninde yaratacağı olumlu imajı, marka güçlendirici etkileri de pazarlama açısından göz ardı etmemek gerekiyor.

Yapı Kredi Sigorta olarak müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini göz önünde bulundurarak birçok yeni ürünü piyasaya sunuyoruz. Son dönemde imza attığımız yeniliklerden biri "Can Sağlığı" adlı ürünümüze ücretsiz olarak eklediğimiz "Sağlık Polisiçesi Primi Koruma Teminatı"... Bir diğer yeni ürünümüzse poliçe dönemi içerisinde kanser hastalığına yakalanan sigortalılarımıza toplu maddi destek sağladığımız Moral Destek Sigortası. Yeni ürünlere müşterilerimizin beklentileri ve pazar araştırmaları sonucunda karar veriyoruz. Ardından da uzman teknik kadrolarımız tarafından gerekli tüm araştırmaları yapılarak geliştiriliyor. Yapı Kredi Sigorta için önümüzdeki dönemde trend basit, pratik ve paket ürünlere yoğunlaşma olacak. Geliştirmekte olduğumuz yangın ve ferdi kaza branşlarındaki ürünlerimiz de bu temel özelliklere sahip olacak.



Güneş Sigorta'nın Yeşil Kasko kapsamında oluşturduğu "Oto Yardım Hizmetleri" sayesinde elektrikli araç sahipleri, araç çekiminden lastik değişimine, ikame araçtan yol yardımına kadar birçok hizmetten de faydalanabiliyor. Güneş Sigorta ilk Yeşil Kasko'nun ilk poliçesini geçtiğimiz ay kesti.



KOBİ / YANGIN

KOBİ Paket / Anadolu Sigorta
Anadolu Sigorta'nın son dönemde geliştirdiği KOBİ Paket poliçesi, çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin özel ihtiyaçları için tasarlanmış bir ürün. Genel olarak yangın, infilak, sel, fırtına, dahili su, hırsızlık ve deprem gibi risklere karşı koruma sağlayan bu poliçe, sektörlerde özel teminatlarıyla ayrışıyor. Eczaneler, noterler, turistik tesisler, plazalar, marketler, sağlık kurumları, güzellik merkezleri, eğitim kurumları, alışveriş merkezleri ve gıda gibi sektörel paket poliçeleri müşteri ihtiyaçlarına ve faaliyet gösterilen sektöre özel teminatlar sunuyor. Örneğin, Plaza Paket poliçesiyle emanete bırakılan araçların yanı sıra taşıma esnasında liftten düşme, yol kaskosu gibi teminatlar sağlanıyor. KOBİ Paket poliçelerinde düzenli olarak iyileştirmeler yapan Anadolu Sigorta, içerikleri de değişen şartlara ve ihtiyaçlara uygun şekilde güncelliyor.

HAYAT

Prim İadeli Hayat Sigortası / AEGON
Emeklilik ve Hayat
AEGON Emeklilik ve Hayat, Prim İadeli Hayat Sigortası ile hayat sigortalarına alternatif bir ürün sunuyor. "Sizin olana size geri veriyoruz" sloganıyla tanıtılan poliçenin en önemli özelliği; bir hayat sigortası ürünü olmasına rağmen sistemde kaldığınız sürece başınıza bir aksilik gelmezse (vefat etmezseniz) ödediğiniz primlerin tamamını iade etmesi. Yani geleceğinizi güvenceye almak için seçtiğiniz sigorta süresi sonunda ödemiş olduğunuz primlerin tamamını geri alabiliyorsunuz. Diyelim ki 30 yaşındaki bir sigortalı, her ay 30 dolar pirim ödeyerek bu ürünü satın aldı. Vefat etmesi durumunda şirket, varislerine 20 bin dolar ödüyor. Süre sonunda katılımcının başına bir şey gelmezse ödediği primleri geri alıyor. Ancak sistemden erken ayrılma durumunda katılımcıya herhangi bir ödeme yapılmıyor. Prim İadeli Hayat Sigortası'nda prim ödeme süresi için iki alternatif sunuluyor.

Maksimum 5 yıllık prim ödemesine karşılık minimum 12 yıl olmak üzere tercihe göre 15, 18, 24 veya 30 yıla kadar uzun vadeli prim ödemesi tercih edilebiliyor. Primler aylık, üç aylık, altı aylık veya yıllık ödenebiliyor. Bu poliçeden bitiş yaşı 75 olmak üzere 18 yaşından büyük, medeni haklarını kullanma ehliyeti olan tüm bireyler yararlanabiliyor.

SAĞLIK

Moral Destek Sigortası / Yapı Kredi Sigorta
Son 5 yıldır sağlık sigortalarının lideri olan Yapı Kredi Sigorta, yakından takip ettiği 350 bine yakın müşterisinin ihtiyaçları doğrultusunda yenilikçi ürünlere imza atıyor. Son olarak geçen yıl aralık ayında Moral Destek Sigortası'nı çıkaran şirket, bu ürünle şimdiden 47 binden fazla sigortalıya ulaştı.

Moral Destek Sigortası, sigortalıya kanser teşhisi konduğunda toplu tazminat ödemesi yaparak; zorlu, uzun ve maliyetli bir tedavi sürecinde karşılaşılabilecek iş ve gelir kayıplarını telafi etmeyi, sağlık harcamalarına destek olmayı amaçlıyor. Moral Destek Sigortası'nın benzer sağlık sigorta ürünlerinden farkı, tüm kanser türlerini kapsaması. Söz konusu poliçenin teminatlarından

Yapı Kredi Sigorta Moral Destek Sigortası



yararlanabilmek için daha önce herhangi bir kanser teşhisi konmamış olması ve poliçe düzenlendiği tarihten itibaren 3 aylık süre geçmesi gerekiyor. Bu poliçeye Türkiye sınırları içinde ikamet eden ve 0-50 yaş arasındaki herkes sahip olabiliyor. 0-17 yaş arasındaki çocuklar da anne veya babadan birinin sigortalı olması durumunda poliçeye dahil edilebiliyor. Aralıksız yenilenmesi kaydıyla sigortalının 55 yaşına kadar (55 yaş dahil) poliçesini devam ettirmesi mümkün.

Moral Destek Sigortası tek başına olduğu gibi, tedavi harcamalarını kapsayan sağlık sigortalarını tamamlamak üzere de satın alınabiliyor. Bu anlamda SGK için de tamamlayıcı bir sigorta görevi görüyor. Moral Destek Sigortası'nda iki alternatif teminat grubundan birini seçmek mümkün. 25 bin veya 50 bin TL olan bu teminatların prim tutarı yaş grupları bazında belirleniyor. Örneğin, 35 yaşındaki bir kişinin 25 bin TL'lik teminat için ödemesi gereken yıllık prim 72 TL. 50 bin TL'lik teminat tutarında prim 150 TL'ye çıkıyor. İsteyenler bu primleri 6 taksitle de ödeyebiliyor.

Joker Sigorta / Şekerbank

Şekerbank'ın Joker Sigorta adıyla çıkardığı yeni ürünü küçük işletmelerde vazgeçilemeyen, genelde hem işyeri sahibinin sağ kolu olan hem de her işe koşan joker olarak tanımlanabilecek çalışanlara yönelik tasarlanan özel bir sigorta. Bu ürünle joker elemanların farklı sebeplerle işe gelmemesi durumunda oluşacak iş kaybı nedeniyle yaşanan maddi sıkıntı halinde daha önce kullanılmış olan kredinin taksitleri karşılanıyor. Joker Sigorta ayrıca küçük işletmelerin batık kredi riskine karşı da koruyor. Şekerbank Genel Müdür Yardımcısı Halit Haydar Yıldız bu ürünün nasıl ortaya çıktığını şu sözlerle anlatıyor: "Bu yıl



"Görevimiz yaratıcı çözümler sunmak"

Ufuk Ul
HDI Sigorta Bireysel
Pazarlama Grup Müdürü

Sigorta, insanları belirsizliklere ve risklere karşı koruyan güçlü bir araçtır. Dolayısıyla sigortalanma oranının artması toplumsal ve bireysel istikrara önemli katkı sağlayacaktır. Türkiye'de trafik sigortasının zorunlu kılması ve denetim sonucu yaygınlık sağlanması bunun en başarılı örneğini oluşturuyor. Özellikle Trafik Sigortaları Bilgi ve Gözetim Merkezi (Tramer) uygulamaları poliçe kaçaklarının önlenmesinde ve trafik branşının disiplin altına alınmasında önemli faydalar sağlıyor. Ancak zorunluluğu olan küçük boyutlu birkaç sigorta hariç tatminkar bir sigortalanma oranından bahsetmek pek mümkün değil. Örneğin, 16.4 milyon kottan yüzde 76'sının deprem sigortası yok. Sigortacılar, sigortalanacak değerleri tüm açılardan koruyan poliçeler yapmayı arzular. İnsanlar da en geniş şekilde risklere karşı korunmak ister. Elbette hepimizin gönlünden geçen ideal çözüm budur. Ama bu iki grup belli bir fiyatta buluşamazsa anlaşma olmaz. Bu da sigortasız kalan risklerin ve risk gerçeğinde mutsuz olan, acı çeken insanların çoğalmasına neden olur. Peki bunun bir çözümü yok mu? Burada biz sigortacılar düşen görev, insanlara sigorta yaptırmaya imkanı sağlayacak yaratıcı çözümler sunmaktır. Bulacağımız çözüm ana ihtiyaçları karşılamalı, talep yaratmalı, bütçeye ve gelir gider akışına uygun olmalıdır. Bu sağlanırken sigorta şirketi de faaliyetleri sonucu oluşan giderleri karşılayabilmeli ve imkan dahilinde kâr da etmelidir. İşte biz, HDI Sigorta'nın yeni poliçesi Kaskosuza Kasko'yu bunun başarılı bir örneği olarak görüyoruz.

ziyaretlerimiz sırasında karşılaştığımız lokanta işletmecisi bir müşterimiz, aşçısının aniden hastalanması sebebiyle işlerinin durma noktasına geldiğini ilettili. Çünkü aşçı sadece yemek pişirmekle kalmıyor, mutfakın satın alma işlerini de yürütüyor, hal esnafını tanıyor, dükkanı çekip çeviriyor. Müşterimiz, aşçının işe dönmemesinin gecikmesi nedeniyle yaşanan maddi sıkıntıdan ötürü var olan kredisini ödemekte zorluk çektiğini belirtti. Bu olay bize fark ettirdi ki küçük işletmeler-



"ATM'den poliçe Cinfikir'den çıktı"

Noyan Güvenç
Eureko Sigorta Pazarlama
ve Kurumsal İletişim
Grup Müdürü

Yenilikçi şirket olma anlayışı, kurumsal değerlerimiz arasında en önemlilerinden biri, bize dinamizm kazandırıyor. Yenilikçi yaklaşımımızla ürün ve hizmetlerimizi sadelik, yaratıcılık, şeffaflık ve güven değerlerimize uygun şekilde sürekli geliştiriyoruz. Bu da beraberinde hem bizim hem müşterilerimiz için başarı ve mutluluğu getiriyor. Kurumsal kültürümüze uygun olarak yaratıcılık ve inovasyonu teşvik etmek amacıyla 2007 yılında Cinfikir Platformu'nu uygulamaya soktuk. Tüm çalışanlarımız bu platform sayesinde ürün ve hizmetler, iş süreçleri ve projelerle ilgili yaratıcı fikirlerini tüm şirketle paylaşma imkânı buluyor. Bugüne kadar pek çok yaratıcı ürün ve projenin kaynağı olan Cinfikir Kutusu'na paylaşılan fikirlerin sayısı şuan 9 bini aştı. Cinfikir Kutusu aracılığıyla 7 proje ve 500'e yakın hızlı kazanım hayata geçirildi. ATM'den poliçe satışı ve Bilinçli Çalışan Hareketi, platforma gelen önerilerle hayata geçirilen projeler arasında yer aldı. Eureko Sigorta, Cinfikir Kutusu sayesinde 2008'de Garanti ATM'lerinden poliçe satışı gerçekleştiren ilk sigorta şirketi oldu. Bu projeler sayesinde çalışanlarımızın yaratıcı fikirlerini alarak ürünlerimizi farklılaştırıp fırsatı yakalıyoruz. En çok talep gören ürünlerimiz arasında Garanti Bankası şube ve alternatif dağıtım kanalları üzerinden satışa sunduğumuz Kişisel Garantim ve Ailem Garantide gösterilebilir. Ailem Garantide ürününün aynı evde ikamet eden kişileri ve evcil hayvanları teminat kapsamına alması ve aileniz saydığınız kişilerin başkalarına istemeden vereceği maddi ve manevi zararları güvence altına alması ve her koşulda sunulan zengin asistans hizmetleri bu ürüne olan talebi artırıyor.

de vazgeçilemeyecek, genelde hem işyeri sahibinin sağ kolu olup en önemli işleri yüklenen hem de her işe koşan joker olarak tanımlanabilecek çalışanlar var. İşte bu tecrübemiz doğrultusunda, işletmenin anahtar personelinin farklı sebeplerle işe gelememesi durumunda oluşacak iş kaybı nedeniyle yaşanan maddi sıkıntı durumlarında, daha evvel kullanılmış olan kredinin taksitlerini karşılayacak şekilde 'joker sigorta' adında bir ürün geliştirdik.



Yenilikçi sigortacılık ürünleri

Avrupa piyasasında kriz ortamında hayat-dışı branşların büyümesi tesadüfi değil. Bu büyüme, krizin yarattığı tasarruf eğilimi ile birlikte 2011 yılında sunulan inovatif ürünlerin yarattığı ivme ile ilişkilendirilebilir. **Zeynep Turan** / Assicurazioni Generali S.p.A. – Trieste Italya

Tüketiciler, birçok sektörde olduğu gibi sigorta sektöründe de nitelikli ürün ve hizmete, beklentilerini karşılayacak veya aşacak hizmete daha çok ödemeye hazırlar. Müşteri taleplerinin iyi analiz edilmesi yanında sigortacılık ürünlerinin karmaşık özelliklerinden arındırılıp anlaşılır bir yapıya kavuşturulması, müşteriye kolay ve farklı dağıtım kanalları ile hızlı bir şekilde sunulabilmesi yenilikçi ürün olarak tanımlanan bir ürünün kullanımını yaygınlaştırır. Müşterilerin ihtiyaçlarının tespit edilmesi, taleplere uygun yeni ürünlerin geliştirilmesi ile sektör bambaşka bir ivme yakalayabilir.

Hızla değişen iş ve hayat koşullarına göre, bu alanlarda sigortacılık ürünlerinin de değişmesi kaçınılmazdır. Sigorta ürünü, bütün pazara hitap eden bir yapıdan ziyade belirlenen hedef kitleye hitap eden bir yapıda tasarlanabilir. Bambaşka bir ürün içeriği oluşturulmasının yanında mevcut ürünün yenilikçi bir bakış açısı ile değerlendirilmesi de benzer bir etki yaratır. Örneğin, dağıtım kanalları ile sadece belli bir grup müşterinin (bir şirket, bir meslek grubu veya bir iş kolu) hedeflenmesi ve mevcut ürünün bu zümreye özel yeniden yorumlanması, mevcut olan kasko ürününün yapısının özelleştirilerek lüks araç sahibi bir sigortalıya olası bir kaza anında lüks sınıf bir araç tahsis edilmesi gibi. Ürün içerikleri farklılaşmadan da ürünün tanıtımının farklılaştırılması, sunulduğu mevcut paketin değiştirilmesi veya süpermarketlerde uygulandığı gibi beraber kullanılacak ürünlerin birlikte pazarlanması yaklaşımları da tüketici üzerinde yeni ürün algısı oluşturabilir. Bu alanlardaki yenilikçi uygulamalar şirketlere sadece daha fazla tüketici kitlesine erişim imkanı sağlamanın yanında rekabet ve kriz koşullarında büyümelerini sağlayabilir.

Avrupa'da büyüme ve inovasyon

Avrupa sigortacılık piyasası, 2011 yılsonu verileri dikkate alındığında hayat branşında yüzde 4'lük bir

küçülme, hayat dışı branşta ise yüzde 3'lük bir büyüme ile yılı, toplam yazılan prim bazında yüzde 1'lik bir küçülme ile tamamladı. Hayat branşındaki küçülme yıl içerisinde etkisini gösteren ekonomik krizin bir sonucu olarak ortaya çıktı. Hayat dışı branşlardaki büyüme ise dikkat çekici. Büyüme, krizin yarattığı tasarruf eğilimi ile birlikte 2011 yılında Avrupa sigortacılık piyasasına sürülen inovatif ürünlerin ve dağıtım kanallarındaki çeşitlendirmenin yarattığı ivme ile ilişkilendirilebilir. 2011 yılında, kriz ile birlikte ortaya çıkan yatırım ürünlerindeki risklerin teminat altına alınması, beraberinde yeni sigorta ürünlerini getirdi. Bununla birlikte hayat dışı branşta artan büyümenin, ülke ekonomilerini etkileyen mali krizin etkisi olan koruma boşluğunun sigortacılık ürünleri ile giderilmeye çalışılması olarak değerlendirildi. Ürün bazında incelendiğinde 2009 yılında yüzde 4 olarak gerçekleşen piyasa büyümesi, 2010 yılında yüzde 2 ve 2011 yılında yüzde 1.5 oldu.

Güvence ihtiyacının sigortacılık ürünleri ile karşılanma talebi beraberinde yeni ürün taleplerini ve mevcut ürünlerin özelliklerinde olası değişiklikleri getirdi. Sigortacılar tarafından biometrik riskin poliçelere dahil edilmesi, poliçe teminat sürelerinin gözden geçirilmesi ve kontratların vade öncesi sonlandırılması durumundaki yaptırımlar gibi önemli ve yenilikçi yaklaşımların gerçekleştirilmesi ile talebe cevap verilmiş oldu. Özellikle kriz döneminde piyasaya sürülen kredi iflas sigortası hayat dışı sektörün büyümesinde büyük etkiye sahip oldu.

Talebin tespiti ve ilgili ürünlerin müşteriye sunulması sürecindeki en dikkat çekici unsur sigorta şirketlerinin sahip olduğu güçlü bilgi işlem altyapıları ve bu sayede ihtiyaçları olan bilgiyi kolayca elde edebilmeleri. Bu sayede müşteri ve iş odaklı yaklaşımlar kolaylıkla uygulanabildi ve müşterilerin olası sigortacılık ihtiyaçları bu altyapının sağladığı kolay ulaşılabilir bilgi ile sektörün kriz ortamında bile büyümesini sağladı. Yenilikçi

Avrupa'da kayak merkezinde sigorta almak veya bir tırmanış öncesi internetten poliçenizi oluşturmak artık sıklıkla kullanılan hizmetler haline geldi.

ürünlerin talebe göre oluşturulmasının yanında müşteriye çeşitlilik arz eden dağıtım kanalları ile ulaştırılmasına da önem verilmesi, Avrupa sigortacılık sektörünün hayat dışı branşlarının yoğun kriz ortamında bile başarılı olabilmesinin diğer bir unsuru. Avrupa'da kayak merkezinde sigorta almak, bir tırmanış öncesi internetten poliçenizi oluşturmak ve olası bir kaza anında helikopter ile hastaneye ulaşmak, katılacağınız maraton öncesi maraton süresini kapsayan ferdi kaza poliçenizi maraton alanındaki hizmet masasından almak, elektronik eşya ile ilgili koruma sigortalarının satış merkezinde elektronik ürünlerin yanında sunulması artık günlük hayatta kolaylıkla satın alınabilen hizmetler haline geldi. Hepsinin ortak paydası ise sigortanın tamamlayıcı bir ürün olarak görülmesi ve tüketiciye ürün veya hizmet alımı sırasında yani ihtiyaç duyacağı anda kolaylıkla sunulabilmesi.

Türkiye nerede?

Türkiye'de yenilikçi sigorta ürünleri ile tanışmamız mevcut sigortacılık ürünlerinin birleştirilerek teminat alanın genişletilmesi olarak başladı. Bununla birlikte müşteri bazında gerçekleştirilen sınıflandırmalarla arabasını az kullanan sürücülere risk alanı daraltılmış bir kasko poliçesi veya kullandığın kadar öde gibi sigortacılık ürünleri oluşturuldu. Hac döneminde hacılara özel, teminat alanında farklı risk türlerinin değerlendirildiği sigorta ürünleri gibi ürünlerin oluşturulması ile dönemlik ihtiyaçlara cevap verilmeye çalışıldı. Ancak alınacak çok yol var.

Yenilikçi olarak adlandırılacak ve bir ihtiyaca cevap verecek ürünlerin ortaya çıkması öncelikle sigortacılık bilincinin geliştirilmesi ile başlamakta. Müşterinin sahip olduğu üründe hangi risklerin teminat altına alındığını, bu teminatlardan hangilerine ihtiyacı olup hangilerine olmadığını bilmesi, sahip olmadığı risk için prim ödemek istememesini ve sigorta şirketlerinden farklı ürünler beklemesini beraberinde getirir. Bu sayede sektördeki ürün çeşitliliği ve dolayısıyla sektör hacmi artar.

Ayrıca dağıtım kanallarının çeşitlendirilmesi, poliçelerin sadece acente veya banka kanalıyla değil interaktif kanallar aracılığıyla da müşterileriyle buluşması sektör hacmini arttıran bir başka etken olarak karşımıza çıkar. Sürecin nihai hedefi ise sigortacılık ürünlerinin

kolay ve hızlı ulaşılabilir ve anlaşılır hale getirilmesi ve müşteriler ile birçok kanal yardımıyla buluşturulmasıdır.

Türkiye pazarı gibi gelişen bir ekonomi ve yoğun genç nüfusa, dolayısıyla yaygın internet kullanım oranına sahip bir ekonomik yapıda internet, interaktif dağıtım kanalları arasında öne çıkar. İnternetin yaygın olarak kullanılması ile şirketler arası fiyat karşılaştırmaları gerçekleştirilebilir, tüketicinin poliçesini oluşturabilmesi için gerekli bilgiler ilgili internet sitelerinin veri tabanında saklanabilir ve sonrasında ihtiyaca göre tek tuş ile ürün alınabilir. Şu anda sadece şirket haberlerinin duyurulması için kullanılan sosyal medya platformları ise gerekli güvenlik desteğinin sağlanması ile sigortacılık ürünleri için bir dağıtım kanalı olarak karşımıza çıkacak. Bu sayede ürünle alakalı yorumlar, eleştiriler ve talepler ilgili ürünün sayfasından kolayca elde edilebilecek. Günümüz koşullarında bu tür bilgilere kolaylıkla ulaşılabilmesi rakipleriniz arasında fark yaratmanız anlamına gelmekte.

Şu anda bankacılık işlemleri için kullanılan ATM ve kiosklar sigorta poliçesi satın alınması için yoğun olarak kullanılacak. Bununla birlikte primi düşük ve teminat yapısı basit olan poliçeler için çağrı merkezlerinin kullanım oranı arttırılabilir.

Müşteri tarafında olması gereken sigortalanma bilincinin yanı sıra, sigorta şirketleri tarafından yürütülen poliçe oluşturma sürecinin şeffaflığı da önem taşır. Tüketicinin nasıl bir ürün aldığı, hangi teminatların primini ödediği, hangi teminatlara karşı korunmadığı, olası bir hasar anında nasıl bir süreç izleneceği detaylarının eksiksiz bir şekilde müşteri ile paylaşılması olası bir hasar anında farklı bir teminat yapısına sahip ürün kullanan müşterinin mağdur olmaması açısından önem taşır. Bununla birlikte teminat kapsamına girmediği poliçede açıkça belirtildiği ve müşteriyle paylaşıldığı halde hasarın, düzenleyici kurumlar tarafından veya hukuki süreç sonunda sigorta şirketlerine haksız olarak ödetilmesi yaklaşımı ise sektörde, başta yenilikçi ürünlerin oluşturulması olmak üzere birçok alanda yaşanacak bir gelişmenin önüne geçecektir.

zeynep_turan@generali.com

* Veriler "Insurance Europe 2011-2012 Annual Report"tan derlenmiştir.



Anadolu Sigorta'nın prim üretiminde bir önceki yıla göre yaşanan artışta, özellikle kara araçları, kara araçları sorumluluk, trafik, yangın doğal afetler ve hastalık-sağlık branşlarındaki artışlar etkili oldu.

İMKB'nin en cazip hisselerinden

Anadolu Sigorta ilk yarı yılda hayat dışı alanda geçen yıla göre prim üretimini yüzde 28,2, pazar payını ise 1 puan artırdı. Cari rakamlara göre 0,59x PD/DD piyasa çarpanı ile işlem gören şirket İMKB'deki en cazip hisselerden biri. **Serap Kaya / Araştırma Uzmanı, Gedik Yatırım Menkul Değerler**

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) verilerine göre 2012 Haziran sonu itibarıyla, Türkiye'de toplam prim üretimi yüzde 13 artış ile 10,054 milyon TL olarak gerçekleşti. Hayat dışı branşların toplam üretimdeki payı geçen yıl yüzde 83 iken bu yıl ilk yarı yılda yüzde 86'ya ulaştı ve prim üretimi 8,631 milyon TL'ye ulaştı.

Haziran 2012 itibarıyla hayat dışı alanda pazar payını geçen yıla göre 1 puan artırarak yüzde 13,5 yükselten Anadolu Sigorta'nın 2012 yılının ilk altı aylık döneminde prim üretimi yüzde 28,2 artış ile 1.164 milyon TL'ye ulaştı. Prim üretiminde bir önceki yıla göre yaşanan artışta, özellikle kara araçları, kara araçları sorumluluk, trafik, yangın doğal afetler ve hastalık-sağlık branşlarındaki artışlar etkili oldu. Şirket 2012 yılının ilk altı aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 28,2'lik prim üretimi artışı ile önemli bir büyüme sağlarken, artan yatırım giderlerinden dolayı 37 milyon TL tutarında zarar oluştu.

Şirketin 2012 yılı altı aylık döneminde elde ettiği teknik gelirlerin yüzde 40,6'lık kısmı kara araçları branşından kaynaklanırken, bu branşı sırasıyla yüzde 26'lık payla kara araçları sorumluluk, yüzde 10,5'lik payla hastalık-sağlık branşı takip ediyor. Teknik gelirler toplamı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 31,5 oranında artış gösterdi. Teknik olmayan bölümden aktarılan yatırım geliri toplamı 2012 yılının ilk altı aylık döneminde 61,8 milyon TL seviyesinde gerçekleşti.

Hasar /Prim oranı geriledi
Haziran 2012 dönemi itibarıyla, 623,1 milyon TL'si konservasyondan olmak üzere toplam 702,9 milyon TL'lik hasar ödemesi yapıldı. Hasar ödemelerinde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 50,5 nispetinde artış gerçekleşti. Hasar /Prim oranı bir önceki yıl aynı döneme göre 6,6 puan artarak yüzde 77'den yüzde 83,6 düzeyine gelirken kombine Hasar /Prim oranı ve masraf oranı toplamından oluşan ve teknik kar /zarar tespiti

göstergesi olan bileşik rasyo ise yüzde 113,8 olarak gerçekleşti. Bu oranın yükselmesine kredi branşının neden olduğu söylenebilir. Kredi branşının prim üretimi de geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 29 gerileyerek 1,135 olarak gerçekleşti. Şirketin teknik giderler toplamının yüzde 73,5'lik kısmını gerçekleştiren hasarlar oluşturuyor. Gerçekleşen hasarlar içinde en yüksek payı yüzde 43,2 ile kara araçları branşı alıyor. Teknik giderler içinde gerçekleşen hasarlardan sonra en yüksek pay yüzde 25,8'lik oranla faaliyet giderlerine ait. Faaliyet giderlerinin 168 milyon TL'lik kısmı üretim komisyonu giderlerinden, 79,2 milyon TL'lik kısmı teknik branşlara dağıtılan genel giderlerden ve 15 milyon TL'lik kısmı diğer giderlerden oluşuyor, reasürans komisyon gelirlerinin ise 29 milyon TL tutarında olumlu etkisi olduğu gözleniyor. Diğer teknik karşılıklarda değişim kalemi dengeleme karşılığı giderinden oluşuyor. Teknik giderler toplamı, 2011 yılının altı aylık bölümüne göre yüzde 41 oranında artış gösterdi.

En cazip hisselerden biri

2012 yılının altı aylık döneminde teknik zarar, branşlara yapılan gelir ve gider dağıtımı öncesinde yaklaşık 30 milyon TL olarak gerçekleşti.

	Teknik Gelir (mn TL)	Teknik Bölüm Dengesi (mn TL)	Net Kâr (mn. TL)	F/K	PD/DD	F/Prim	Özsermaye karlılığı
2008	932	97	118	2,8	0,5	0,3	19,35
2009	1,054	50	48	11,9	0,7	0,5	5,97
2010	1,108	43	38	18,1	0,8	0,6	4,42
2011	1,356	-10	4	97,1	0,6	0,3	0,51

ANADOLU SİGORTA

pazarlama giderlerinden ve yüzde 0,8'i de dışarıdan sağlanan faydalar kaleminden oluşmaktadır.

Teknik branşlara dağıtılan genel giderlerinin 79,2 milyon TL tutarında olumsuz etkisinin yanında, teknik branşlara dağıtılan yatırım gelirinin 61,8 milyon TL tutarında olumlu etkisi sonucunda 2012 yılının altı aylık döneminde 47,4 milyon TL net teknik zarar oluştu. Teknik branşlara dağıtımı yapılan 79,2 milyon TL tutarındaki genel giderlerin, yüzde 52,8'i personel giderlerinden, yüzde 39,5'i yönetim giderlerinden, yüzde 6,9'u

Anadolu Sigorta, cari rakamlara göre 0,59x PD/DD piyasa çarpanı ile işlem görüyor. Buna göre şirket İMKB'de işlem gören en cazip hisselerdendir. Hisse, İMKB ile kıyaslandığında, son bir ayda borsanın yüzde 14 altında son üç ayda ise yüzde 6 altında performans gösterdi. Anadolu Sigorta için hedef fiyatımız 1,0 TL olup yüzde 10 yükselme potansiyeli ile önerimiz 'Endekse Paralel Getiri'dir.

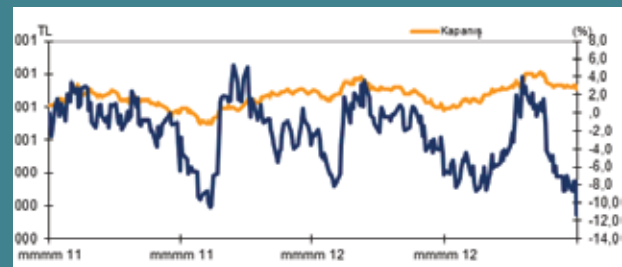
Hayat dışı sigorta şirketlerinin pazar payları

Hayat dışı alanında 13,5 pazar payına sahip olan Anadolu Sigorta'nın 2012 yılının ilk altı aylık döneminde prim üretimi yüzde 28,2 artış ile 1.164 milyon TL'ye ulaştı.

Prim üretiminde bir önceki yıla göre yaşanan artışta, özellikle kara araçları, kara araçları sorumluluk, trafik, yangın doğal afetler ve hastalık-sağlık branşlarındaki artışlar etkili olmuştur.

Prim Üretimi Branşlar	30.06.2012	30.06.2011	Değişim (%)
Kaza	21.972.284	18.873.899	16,4
Hastalık Sağlık	101.886.246	86.752.358	17,4
Kara Araçları	413.091.821	311.415.557	32,6
Hava Araçları	2.510.844	3.088.953	-18,7
Su Araçları	27.522.072	22.254.959	23,7
Nakliyat	20.331.901	17.523.579	16,0
Yangın ve Doğal Afetler	161.036.349	129.894.220	24,0
Genel Zararlar	101.807.309	91.966.330	10,7
Kara Araçları Sorumluluk	259.654.709	187.796.202	38,3
Hava Araçları Sorumluluk	13.141.544	8.538.974	53,9
Genel Sorumluluk	29.645.280	20.688.733	43,3
Kredi	1.135.295	1.602.218	-29,1
Finansal Kayıplar	6.290.946	4.412.707	42,6
Hukuksal Koruma	4.308.848	3.262.172	32,1
Toplam	1.164.335.448	908.070.861	28,2

Özet Veriler		
Son Fiyat (TL)		0,91
Hedef Fiyat(TL) / Yükselme Pot.(%)		1 TL/% 10
Hisse Sayısı (bin adet)		500
Piyasa Değeri (mn USD)		251
Halka Açıklık Oranı(%)		41
Günlük Ort. İşl. Hac. (USD)		1,032,615
Cari F/K		-
Cari PD/DD		0,59
Özet Bilanço (mn.TL)	2011/12	2012/06
Dönen Varlıklar	1,635	1,854
Nakit Ve Nakit Benzeri Varlıklar	610	866
Finansal Varlıklar	440	368
Esas Faaliyetlerden Alacaklar	456	458
Duran Varlıklar	317	235
Finansal Varlıklar	267	178
Maddi Varlıklar	21	19
Toplam Aktifler	1,951	2,089
K. Vadeli Borçlar	1,061	1,296
Esas Faaliyetlerden Borçlar	107	131
Sigortacılık Teknik Karşılıkları	897	1,111
U. Vadeli Borçlar	41	65
Sigortacılık Teknik Karşılıkları	36	42
Özsermaye	849	728
Özsermaye Karlılığı	5%	5%
Aktif Karlılığı	2%	2%
Gelir Tablosu (mn.TL)	2011/36	2012/06
Hayat Dışı Teknik Gelir	813,1	992,1
Hayat Dışı Teknik Gider(-)	825,8	986,2
Gerçekleşen Hasar	605,8	712
Teknik Bölüm Dengesi- Hayat Dışı	-12,7	5,9
Yatırım Gelirleri	105,1	120,9
Yatırım Giderleri (-)	96,7	116,4
Diğer Faal. Gelir/Gider(-)	9,5	-2,4
Dönem Net Karı/Zararı(-)	5,1	5,9
Teknik Kar Marjı	-1.6%	0.6%
Kazanılmış Prim/H.Dışı Teknik Gelir	%91.9	%92.0
Gerçekleşen Has./H.Dışı Teknik Gider	%73.4	%72.2
Gerçekleşen Has./Kazanılmış Prim	%77.0	%83.6





Suskunluğunu TV filmi ile bozacak

Ünlü oyuncu Janset Paçal şimdilerde Almanya TV'si için rol alacağı bir filmin hazırlıkları ile uğraşıyor. Biz de kendisiyle oyunculuk, sanat ve sigorta üzerine keyifli bir söyleşi yaptık... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Ünlü gazeteci, yazar ve 'Masal Bekçisi' adlı kitabın yazarı Jan Paçal'ın kız kardeşi Janset Paçal'ı "Ayrılsak da Beraberiz", "Yarım Elma" gibi uzun yıllar severek izlediğimiz dizilerden tanıyoruz. Kariyerine 1990 yılında Antalya Çizgi Tiyatrosu'nda animatörlük yaparak başlayan Janset Paçal, 1992'de podyum dünyasıyla tanıştı, modellğe adım attı. 1994'te İstanbul'a gelerek Gaye Sökmen Ajans'a katılınca ünlü dergilerin kapağını süsledi.

Şöhret artık kapılarını açmıştı. Ama asıl kırılma noktası 1996'da yaşandı. O yıl başladığı Atv'deki "Televizyon Çocuğu'nda 90 bölüm boyunca Okan Bayülgen'e eşlik etti ve bugüne kadar dizilerle, programlarla ekrandan hiç kopmadı. Kopmadığı gibi sanat hayatına, çok ses getiren sinema filmleri de eklemeyi başardı. Sadece sektörde değil yaşamın her alanında pek rastlanmayan bir gönül sevdasıyla çevresine ışık saçan, felsefesini de "Akıllı dost tadından yenmez, zor bulunur,

kıymetini bilmeli" cümlesiyle ortaya koyan Janset; kısa, uzun, düz, dalgalı, siyah, beyaz, sarı, kumral saçları; insanın içine işleyen bakışları ve her zaman genç, hep enerjik fiziğiyle dikkatleri çekti. Canlandırdığı karakterlerle sinemada, televizyonda derin izler bıraktı. Sadece oyuncu değil sunuculuk yeteneğiyle de ön plana çıktı. Can alıcı soruyu yöneltip, kendisine "Oyunculuğu bıraktınız mı?" dediğimizde ise "Hayır oyunculuğu bırakmadım sadece icra ettiğim mesleği ağız tadıyla yapabilmek

için teknik bir takım sorunları çözüme ulaştırmaya çalışıyoruz” cevabını verdi. Oyuncuların telif haklarını alabilmesi için ‘Oyuncular Sendikası’nı kurduklarını söyleyen Janset “Amaç gerçekten sektörleşmek ise, önce iş etiğinin doğru çalışması gerekiyor. Biz de oyuncular ve kamera arkası olarak birlikte ilerliyoruz” şeklinde konuştu. Ya diğer konuştukları... Buyurun hep birlikte okuyalım...

Sizi bugüne kadar Yarım Elma, Ayrılış da Beraberiz gibi birçok dizide keyifle izledik. Oyunculuğu bıraktınız mı?

Biliyorum uzun zamandır çok az projede yer alıyorum ama hayır, oyunculuğu bırakmış değilim. Mesleğimi ağız tadıyla yapabilmek için, teknik bir takım sorunları çözüme ulaştırmaya çalışıyoruz. Telif haklarımızı alabilmek için BİROY sinema oyuncularını meslek birliğini kurduk, çalışma şartlarını olması gerektiği şekline getirebilmek ve insan haklarına uygun sözleşmeler imzalayabilmek için de Oyuncular Sendikası’nı kurduk. Zaman buldukça sevdiğim bir takım projelerde yer alarak, az da olsa oyun özlemimi de gidermeye çalışıyorum.

Tekrar oyunculuğa geri dönmeyi düşünüyor musunuz? Yeni projeleriniz var mı?

Yeni projeler her zaman var, oluyor, olacak... Önümüzdeki günlerde Almanya TV’si için çekilecek bir TV filminde rol alacağım. Hazırlıkları sürüyor.

Son zamanlarda yayımlanan dizi ya da sitcom’ları beğeniyor musunuz?

İçinde bulunduğum durumdan dolayı dizileri, beğenmek ya da beğenmemek gözüyle seyrederim. Projenin başladığı süre, ekrana geliş şekli, çalışma şekli, çalışanların durumu, oyuncuların hissedilen yorgunluk ve bezginiği... Bizim işin mesleki deformasyonu da



herhâlde bu... Seyrederken ekiple empati kuruyorum ve inanın diziyi beğenip beğenmemek düşündüğüm en son konu oluyor. Bu şartlarda ortaya çıkan performans da yargılayamıyorum ister istemez. Sürekli kıyasladığımız dünyanın dizilerine baktığınızda sezonda (dizinin teknik detaylarına göre) 13-18-maksimum 20 bölüm çekiliyor. Bunun bir sebebi var, bu yüzden bütün dünya zevkle izliyor, takip ediyor. Şu an yurt dışına satılan dizileri de makaslayarak, normal süresine getirerek yayınlıyorlar. Kimsenin 20 dakikalık bakışma sahnesine verecek zamanı yok. Hayat hızlı akıyor... Yeni nesli çay ve çekirdek TV’nin karşısında tutamazsınız. Onlar bugün Yüzüklerin Efendisi, Matris, Sefinede, Firende, Hapa Fert, Finding Nemo... gibi işler izliyorlar. Yaratıcı zekanın eğlence ile harmanlanarak sunduğu ve milyonlarca getirisi olan bir sektörü, tek taraflı besleyerek ve hiç yatırım yapmayarak geliştiremezsiniz. O yüzden şu anda yayınlanan dizileri o acıdan değerlendiremiyorum. Ama bütün bu durumu bir kenara bırakırsak, İŞLER GÜÇLER severek takip ettiğim bir dizi onu söyleyebilirim.

Yeni nesli çay ve çekirdek TV’nin karşısında tutamazsınız. Onlar bugün Yüzüklerin Efendisi, Matris, Sefinede, Firende, Hapa Fert, Finding Nemo... gibi işler izliyorlar. Yaratıcı zekanın eğlence ile harmanlanarak sunduğu ve milyonlarca getirisi olan bir sektörü, tek taraflı besleyerek ve hiç yatırım yapmayarak geliştiremezsiniz.

Televizyonlarda dizi enflasyonu olduğu görüşüne katılıyor musunuz?

Televizyonlarda uzun diziler olduğu görüşüne katılıyorum. Artık, dizilerin süresi seyredilmeme sebebi haline geliyor.

Size göre dizilerin tiyatro ve sinemaya olumlu ya da olumsuz ne tür etkileri oluyor?

TV, sinema, tiyatro da disiplini farklı işler. Tiyatro oyunu çıkaracaksınız 3-6 ay prova yaparsınız, her gece aynı oyunu defalarca oynarsınız. Dizide senaryo sürekli değişir, hikâye gelişir, karakteri bu hikâye doğrultusunda canlandırmaya devam edersiniz. Sinemada senaryo sabittir, provası yapılır ve daha uzun surede çekilir. İş disiplinleri farklıdır. Teknik olarak ucunun da oyuncuyu olumlu etkilediğini, beslediğini ve de geliştirdiğini düşünüyorum.

Şu an piyasadaki yapımcıları nasıl buluyorsunuz? Beğenmediğiniz yönleri neler?

Bir şeyi beğenmek yâda beğenmemek için duygusal bir ilişkiye girmek gerekiyor. Yapımcıların hepsini, proje kabul ettiğim zaman sözleşme imzalanacağı dönem görüyorum, sonrasında da gerek olmadıkça karşılıklı gelmiyoruz. Dolayısıyla kişisel bir sorunun yok. Her meslek grubundaki insanların iyisi ve kötüsü vardır. Bir kısmının hatasını yâda yanlışını genelle-



rek söyleyemeyiz. Onlar azizlik ve zaten lafımız onlara değil. Sendika ve meslek birliğimiz muhtariyetinde ise; konuyu doğru anlamak istemediklerini, ikna etmeye ya da zorlamaya çalıştıkları tarafın yayıncı- lar olması gerektiğini düşünüyorum. Sürekli ortamda bir yapımcı-oyuncu kavgası olduğu intibainı yaratmaları ve sürekli konuyu “başrol parası ve BAĞ-KUR’a getirmeleri beni rahatsız eden konu başlıkları. Çalıştırdıkları insanlara karşı sorumluluğu- nu minimuma indirmeye uğraşan ve bunu haklı göstermeye çalışan yapımcıların anlayışını kavrayabilmek pek mümkün değil. Çalışanına, projesine, tavrına, üslubuna, iş etiğine saygı gösteren insanlar- la çalışmak her zaman zevk olmuştur...

Oyuncu Sendikası Yönetim Kurulu Üyesisiniz, sendika olarak ne tür çalışmalar yapıyorsunuz?

Kurulduğumuz günden bu yana çizdiğimiz plana sadık olarak çalışmaya devam ediyoruz. Bu sektörde çalışan bütün bağlı çalışanların 4a’lı (sigortalı) olması ilk hedefimizdi. Bazı şeylerin uygulamaya geçmesi zaman alıyor, o süreci kısaltmak için elimizden geleni yapıyoruz. Sigortalı çalışanlarımızın sayısı gün be gün artıyor. Sendika olarak aksi yaşanan bir durum söz konusu olduğunda da SGK ile ortak çalışmamızı yapıyoruz. Amaç gerçekten sektörleşmek ise, önce iş etiğinin doğru çalışması gerekiyor. Biz de oyuncular ve kamera arkası olarak birlikte ilerliyoruz.

“İnsanlara karşı sorumluluğunu minimuma indirmeye çalışan ve bunu haklı göstermeye çalışan yapımcıların anlayışını çok anlamam mümkün değil. Çalışanına, projesine, tavrına, üslubuna, iş etiğine saygı gösteren insanlarla çalışmak her zaman zevk olmuştur...”

Sendikanın kaç üyesi var?

Mehmet Ali Başkan’ın hedeflediği sayıdayız.. 1,5 senede 1000 üyemiz oldu. Yükselmeye devam ediyor.

Son dönemlerde sanatçıların telif hakları tekrar gündeme geldi? Bu konuda yasal bir boşluk mu var? Bir filmde oynayan oyuncu telif haklarından nasıl yararlanmalı? Gelişmiş ülkelerdeki örnekleri nasıl?

BIROY olarak da bu konuyla ilgili Kültür Bakanlığı ve Telif Hakları Genel Müdürlü- ğü ile çalışıyoruz. Şu anki mevcut yasa, telif hakkımızı almak için yeterli ama bazı eksikleri var, onun üzerinde de bildiğiniz üzere aylardır süren bir çalışmamız var. Burada altı çizilmesi gereken konu, yayıncıların yapımcılardan her türlü hakkı aldığı, dolayısıyla da yapımcıların da bizden her türlü hakkımızı aldığı... Hatta hukuki olarak alamayacağı hakları bile... Kemal Sunal’ın kazandığı dava, bu açıdan bizim için önemlidir. İçinde bulunduğumuz durumun hukuki çalışmalarını ve iş planını, prosedüre uygun şekilde yürütü- yoruz. Bir taraftan 8 ülke ile telif anlaşma- sı yapmak üzereyiz, diğer taraftan kendi ülkemizdeki telif haklarımızı almak için gerekli hukuki süreci başlatmak üzereyiz.

Kurulduğu günden bugüne bunun için hazırlanıyoruz. Diğer ülkelerde telif birlikleri telifleri alıyor, dağıtım şekilleri kendi içinde değişiyor ama telifleri alıp dağıtıyorlar. Bir yerde sayfa sayısına göre derecelendiriliyor, bir başka yerde ön jenerik telif alıyor, bir yerde tüm oyuncu- lar telif alıyor, bir yerde sadece başrol oyuncularını alıyor. Ortak noktaları teliflerini alıyor olmaları.

Bir televizyon programında “Sendikalı olduğum için maddi zararım çok oldu” dediniz, bu konuyu biraz detaylandırır mısınız?

Herkesin ilk aklına gelen ‘iş vermiyorlar’ oluyor ama öyle değil. İş geliyor, sendikalı olduğumdan beri daha çok geliyor hatta... Burada anlatmak istediğim; şikâyet ettiğim bir durumun içine girmek istemediğim için, benim projeleri reddetmem. 4 yıllık süreçte geri çevirdi- ğim ücretleri alt alta yazıp toplarsak... Ortaya çıkan maddi geliri, bilerek ve isteyerek kazanmamayı tercih etmemden bahsediyorum. Benim açımdan mali olarak baktığımızda ödediğim bedel bu. Ama hissettiğim haz ve heyecanla kıyaslanamaz bile...

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



Satış eğitimleri: harcama mı yatırım mı?

Bir çocuğa bisiklete binmeyi seminerde öğretemezsiniz!

(David H. Sandler)

**Araştırmalar,
çoğu katılımcının
seminerlerde
öğrendiklerinin
büyük bir kısmını
ilk 48 saat içinde
unuttuklarını
gösteriyor.**

Ali Savaşman / Sandler Training

Ekonomik kriz ortamında, şirket yöneticileri, nasıl ki her birimin harcamalarını kısmasını istiyorsa, eğitim bölümlerinin de bütçelerinde tasarrufa gitmelerini istiyor ve yöneticilerin eğitimlere ayırdığı bütçedeki tasarrufları bir başarı kriteri olarak belirliyorlar.

Acaba bu ne kadar rasyonel bir davranıştır? Bu eğitime hangi açıdan baktığınızla ilgili bir durumdur. Eğitimi bir harcama kalemi olarak mı görüyorsunuz yoksa insan kaynağına yaptığınız bir yatırım mı? Cevapları duyabiliyorum: Tabii ki insan kaynağına yapılan bir yatırım.

O zaman kendinize şunu sorar mısınız lütfen: Şirketimiz her yıl teknolojiye yaptığı yatırımları artırırken, bu teknolojiyi kullanacak insan kaynağına yaptığı yatırımı neden azaltıyor? Efendim...

Evet, kesinlikle doğru eğitim insan kaynağına yapılan bir yatırımdır. Yetişkin eğitimlerinden beklenen tek sonuç davranışlarda değişim yaratılmasıdır. Zira bugün bulunduğumuzdan daha farklı bir konumda olmak istiyorsak, mevcut yaptıklarımızı yapmaya devam ederek arzu ettiğimiz konuma ulaşamayız.

Peki o zaman eğitimin bir yatırım olarak değil de, adeta bir sarf malzemesi gibi harcama kalemi olarak algılanmasının altında yatan sebep nedir? Bu sorunun cevabı bir evvelki paragrafta saklı aslında: Amacına ulaşmamış eğitimler! İki günlük hızlı çözüm eğitimler davranış değişikliği için yeterli olmuyor. Şüphesiz teorik olarak belli konuların öğrenilmesine yardımcı oluyorlar, ancak beklenen davranış değişikliğini gerçekleştirmekten çok uzakta kalıyorlar.

Amaçlanan davranış değişikliğini gerçekleştirebilmek, pekiştirme ile mümkün olabiliyor. Kimsenin uzun yıllar boyunca uygulamış olduğu alışkanlıklarını iki günlük bir eğitim sonrasında

aniden değiştirmesini beklemek olsa olsa hayalperestlik olur.

Satışla ilgili katıldığınız en son semineri hatırlamaya çalışın lütfen. İyi hissetmenizi sağladı mı? Seminerden yeni fikirler, sloganlar ve tek satırlık satış cümleleriyle tamamen motive olarak ve bunları test etmeye kararlı bir şekilde ayrıldınız mı? Peki, halihazırda üzerinden belli bir zaman geçtikten sonra, o eğitimin ne kadarını kullanmaya devam ettiğinizi söyler misiniz lütfen?

Edindiğiniz yeni bilgiler değil, bunları uygulamak performansınızı artırır. Satış uygulamalı bilgidir, bir davranıştır. Ve davranışları değiştirmek zordur! Davranışları değiştirmek, tutumları ve bakış açılarını iyileştirmek, yeni tekniklerde ustalaşmak zaman ve tekrar gerektirir. Problem şu ki, zaman ve tekrar, satış seminerlerinde, ikisine birden aynı anda sahip olamadığımız yegane iki şeydir. Nitekim araştırmalar çoğu katılımcının seminerlerde öğrendiklerinin büyük bir kısmını ilk 48 saat içinde unuttuklarını göstermiştir.

Eğer eğitim uygulamalarınız ve politikalarınız seminerlere dayalı olarak, çalışanlarınızın uzun vadede davranış değişikliklerini destekleyecek ve aldıkları eğitimle tutarlı pekiştirmelerden yoksun inşa edilmiş ise, evet eğitim sizin için bir harcamadır ve kesinlikle burada tasarrufa gidilmesi gerekir. Hatta iyisi mi hiç eğitim yapmayın ve tasarruf ettiğiniz bütçenin tamamını şirketinizin başka ihtiyaçları için kullanın.

“Satış mesleğinin zirvesine ulaşmak için tekrar, tekrar ve yine tekrar gerekir. İşe yarayan bir sistem bulun, onu öğrenin ve hemen uygulamaya başlayın.” David H. Sandler, Satış gurusu ve Sandler® Satış Sistemi’nin kurucusu

SİZ BUGÜNLERİNİZİ PLANLAYIN, BİZ YARINLARINIZI

Ziraat Emeklilik güvencesiyle
bireysel emeklilik planları.



Ziraat Emeklilik



444 97 00

Müşteri İletişim Hattı

www.ziraatemeklilik.com.tr

“Sesimiz daha gür çıkacak”

Sigorta sektörü 2012’nin ilk yarısında yüzde 12 büyüdü. Sağlık, en hızlı büyüyen branş oldu. Yeni döneme hem yeni başkan hem de yeni bir yapıyla giren TSRŞEB, BES’in de katılımıyla gücüne güç kattı...

Telaffuzu zordu, şimdi daha da zorlaştı; TSRŞB değil artık TSRŞEB diyeceğiz. Açılımı da “Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği”nden “Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği” olarak değişti. TSRŞEB, yeni unvanıyla Ocak-Haziran 2012 dönemine ait sektör verilerini 4 Eylül’de düzenlenen bir basın toplantısıyla açıkladı. Birlik yönetim kurulu üyeleri, basın ve sektör temsilcilerinin katılımıyla yapılan toplantıda, yeni yasayla TSRŞB çatısına katılan bireysel emeklilik şirketleri ve birliğin yeni yapılanması hakkında da bilgi verildi...

Büyümenin motoru: Sağlık
TSRŞEB Başkanı Mustafa Su’nun açıkladığı verilere göre sigorta sektörü, bu yılın ilk yarısında geçen yılın

aynı dönemine göre poliçe üretiminde ortalama yüzde 12 büyümeye sağladı. Hayat dışı sigorta primleri yüzde 12.20, hayat branşı poliçe üretimi ise yüzde 11.97 arttı. Sağlık, en hızlı büyüyen branş oldu. Sağlık poliçeleri, geçen yıla oranla yüzde 41.17 artış kaydetti. Hayat sigortaları primleri yüzde 17 büyüse de geçen yıla oranla düşüş yaşandı. Genel toplamda ise primler yüzde 12.8 oranında arttı. Sigorta sektörünü primler açısından değerlendiren Su, sağlık branşının halen 1.5-2

milyonluk bir portföye sahip olduğuna ve bu portföy için bireysel poliçelerin azlığına dikkat çekti. Su, tamamlayıcı sağlık sigortası olursa primlerde düşüş yaşanacağını ve bireysel primlerin artacağını savundu.

Türkiye’nin gelişmişliğinin ölçüt-

lerinden birinin de sigorta prim üretimi olduğuna işaret eden Su, sosyal devlet anlayışı korunarak devletin bu alandan çekilmesinin önemine “Devlet baba bazı sorumluluklarını sigorta şirketine devretmeli. Örneğin, artık konut yapmamalı” sözleriyle işaret etti.

BES güç katacak

Bireysel emeklilik tarafındaki büyümeye ise sektör için umut verici oldu. Nitekim BES katılımcı sayısı ilk 6 ayda yüzde 14, fon büyüklüğü de yüzde 28 arttı. Mustafa Su, “BES’te yılın ilk 6 ayında yüzde 14.6 artışla 2 milyon 845 bin katılımcı sayısına ve 17 milyar TL’yi aşkın fon büyüklüğüne ulaştık. 2012’nin ikinci yarısında BES yasa-sının yürürlüğe girmesinin de etkisiyle bu rakamların çok daha üstüne çıkacağımızı öngörüyoruz” diye konuştu.

Su, Sigortacılık Kanunu’yla ilgili değişikliğe de değindi. Kanunun yürürlüğe girmesiyle sigorta şirketleri ve emeklilik şirketlerinin aynı meslek örgütü içerisinde birlikte hareket etmelerinin sağlandığını hatırlatan Su, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Emeklilik şirketlerinin de birlik kapsamında değerlendirilmesi sektörün sesinin daha gür ve bütünlüklü çıkmasını anlamında önemli. Bu birleşme sektöre sinerji getirecek. Bu sayede hayat ve hayat dışı şirketlerin birlik faaliyetleri de ortak hale gelecek. Bunun faydalarını maksimize edecek adımlar atmamız gerekiyor.”

Mustafa Su’ya göre bu birleşme, iki farklı teknolojik altyapının kullanılması ya da donanım yatırımından tasarruf edilmesi gibi alanlarda önemli avantajlar sağlayacak. Yeni yönetimde hayat dışı ve hayat branşları



Branşlara göre Türk sigorta sektörü prim üretimi

Branş (%)	Haziran 2011 (TL)	Toplam içindeki payı (%)	Haziran 2012 (TL)	Toplam içindeki payı (%)	Değişim (%)
Kaza	351.335.943	3,94	335.785.781	3,34	-4,43
Hastalık/Sağlık	1.126.835.320	12,64	1.277.906.002	12,71	13,41
Kara Araçları	1.850.035.621	20,76	2.208.503.291	21,97	19,38
Raylı Araçlar	151.286	0	261.150	0	72,62
Hava Araçları	19.862.977	0,22	11.489.622	0,11	-42,16
Su Araçları	57.274.247	0,64	66.455.654	0,66	16,03
Nakliyat	184.672.429	2,07	209.920.294	2,09	13,67
Yangın ve Doğal Afetler	1.158.301.624	13	1.304.511.742	12,97	12,62
Genel Zararlar	830.286.233	9,32	1.011.111.792	10,06	21,78
Kara Araçları Sorumluluk	1.451.136.636	16,28	1.805.009.638	17,95	24,39
Hava Araçları Sorumluluk	18.974.664	0,21	28.276.080	0,28	49,02
Su Araçları Sorumluluk	173.062	0	324.033	0	87,24
Genel Sorumluluk	187.185.932	2,1	214.439.049	2,13	14,56
Kredi	28.682.565	0,32	44.724.316	0,44	55,93
Emniyeti Suistimal	6.295.451	0,07	11.763.541	0,12	86,86
Finansal Kayıplar	70.588.800	0,79	70.409.940	0,7	-0,25
Hukuksal Koruma	26.982.815	0,3	28.701.003	0,29	6,37
Destek	1.064.867	0,01	1.700.129	0,02	59,66
Toplam Hayat Dışı	7.369.840.478	82,69	8.631.293.055	85,85	17,12
Hayat	1.542.805.370	17,31	1.422.901.259	14,15	-7,77
Genel Toplam	8.912.645.848	100	10.054.194.314	100	12,81

için ayrı yönetim komiteleri oluşturulacağı ifade edilen toplantıda yeni birlik yapısının organları da açıklandı. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'yla yeniden tanımlanan Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin (TSRŞEB) organları şu birimleri kapsayacak:

Genel Kurul, Birlik Başkanı, Yönetim Kurulu, Hayat Dışı Yönetim Komitesi, Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi, Disiplin Kurulu ve Denetim Kurulu...

Yönetim Kurulu hariç sigorta, reasürans ve emeklilik şirketleri, Genel Kurul dışında bu organlardan sadece birinde temsil edilecek. Birlik Başkanı ile Hayat Dışı Yönetim Komitesi, Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi, Disiplin Kurulu ve Denetim Kurulu Üyeleri Genel Kurul tarafından iki yıllığına seçilecek.

Hayat Dışı Yönetim Komitesi'ne 5 üye prim üretimine göre ilk 10 şirketten, 3 üye ise

ilk 10 dışında kalan şirketlerden, 1 üye de reasürans şirketlerinden seçilecek. Üyeler komite başkanlarını seçecekler. Aynı yönetim Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi için de uygulanacak.

Yeni kanunla gelen bir diğer önemli değişiklik de sigorta ve emeklilik şirketleri ile Güvence Hesabı'na kişilerin adres bilgilerine erişim imkânı sağlanması oldu. Su, bu değişiklikle bankalara tanınan bu imkândan artık finansal sektörün diğer bir aktörü olan sigorta ve emeklilik şirketlerinin de yararlanabileceğini vurguladı.

Bireysel emeklilik sistemi verileri

Haz.11	Haz.12	Artış oranı (%)	
Toplam katılımcı sayısı	2.493.779	2.844.479	14,06
Katkı payı tutarı	10.974.006.239	14.257.608.235	29,92
Yatırıma yönlendirilen tutar	10.645.059.831	13.857.171.506	30,17
Toplam fon büyüklüğü	13.377.932.933	17.215.399.075	28,69

Su, asistans hizmeti sunan şirketlerin de sigortacılığa dahil edilerek denetime tabi tutulacağını sözlerine ekledi.

Hedef 2023!

Toplantıda birliğin son 6 aydaki faaliyetleri ve gelecek çalışmaları hakkında da bilgi verildi. Mustafa Su, özellikle son dönemde önemi giderek artan "risk mühendisliği" ve aktüerya hesaplamalarına işaret etti. Birlikte Risk Mühendisliği İnceleme Araştırma Komitesi ve Aktüerya İnceleme Araştırma Komitesi kurulduğunu açıkladı. Sigorta bilincini artırmaya yönelik Sigorta Haftası etkinlikleri, raporlar ve etkinlikler hakkında bilgi veren Su, ayrıca trafik kazaları nedeniyle ilgililere sunulan Sağlık Hizmet Bedellerinin Tahsiline İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik'in kanuna aykırı hükümler içermesi nedeniyle Danıştay'a dava açıldığını da hatırlattı. Ardından da önümüzdeki dönemde Hazine Müsteşarlığı ve TSRŞEB yönetiminin sektördeki dönüşümün yapılması ve sektörün 2023 hedefleri için rutin toplantılar yapacağına işaret etti.

Yeni yönetim seçiliyor

Bu yazı yayıma yazılırken Birliğin yeni yönetimi 20 Eylül 2012 tarihinde seçilecekti. İki yıllığına seçilecek yeni Yönetim Kurulu Başkanı aynı zamanda Birlik Başkanı olacak. Yeni Yönetim Kurulu ise Birlik Başkanı, Hayat Dışı Yönetim Komitesi Başkanı, Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi Başkanı ve her iki komiteye seçilen birer komite üyesi olmak üzere 5 kişiden oluşacak.

5 soruda Nakliyat Sigortası



Nakliyat Emtia (Yük) Sigortası nedir?

Nakliyat Emtia (Yük) Sigortası yurtiçi ya da yurtdışında malların bir yerden başka bir yere taşınması sırasında karşılaşılabilecek tehlikeleri güvence altına alan sigortadır. Zamanla denizcilik ve demiryollarına ilaveten karayolları ve havayollarını da kapsayan bu sigorta türünün kapsamı genişlemiş ve doğal niteliklerinden doğan tehlikelerin yanı sıra bazı ticari tehlikeler de kapsama dahil edildi.

Nakliyat Emtia Sigortası'nın teminatları hangi riskleri kapsar?

Geniş kapsamlı Nakliyat (Yük) Emtia Sigortaları genel olarak taşıt aracı ayrımı yapılmaksızın (gemi, kamyon, tren, uçak) bütün tehlikeleri kapsamaktadır. Nakliyat Emtia Sigortası taşıtın uğrayacağı kazadan taşınan emtiaya gelebilecek ziyan veya hasara karşı olabildiği gibi karşılaşılabilecek bütün tehlikeleri kapsayacak şekilde de yaptırılabilir. Örneğin denizde geminin batması, oturması, çatışması, devrilmesi sonucu malların tam veya kısmi hasara uğraması ve bunlarla

ilgili kurtarmaya veya müşterek avarya masrafları teminat kapsamına alınabilir. Karayolu taşımacılığında ise kamyon ve trenin çarpışması, devrilmesi, yanması, çarpması veya yoldan çıkarılması, yıldırım, seylap, dere taşması, çığ, toprak veya dağ heyelanı, köprülerin yıkılması veya çökmesi malların tam veya kısmi hasarını karşılayabilir.

Dar kapsamlı sigortalara karayolu ile yapılan taşımalarda hariç tutulan yükleme aktarma tehlikeleri de eklenebilir. Sigortalının kasti hareketine yüklenebilen ziyan ve hasarlar, olağan akma, fire, aşınma veya yıpranmalar, malların ambalaj yetersizliğine yüklenebilen ziyan veya hasarlar ile gecikmeden doğan ziya veya hasarlar nakliyat sigortalarında teminat kapsamı dışındadır.

Nakliyat sigortalarının yaptırılması bir zorunluluk mudur?

Nakliyat sigortalarının yaptırılması için yasal bir zorunluluk yoktur. Bununla birlikte emtia nakliyat (yük) sigortalarında bankaların sigorta güvencesi aramaları nakliyat sigorta-

larını finansal bir zorunluluk haline getirmiştir.

Nakliyat poliçelerinde kullanılan özel şartların (klozların) amacı nedir?

Nakliyat sigortaları uluslararası nitelikte sigortalardır. İhracat ve ithalata konu olan malların sigortasında, satış sözleşmesinin tarafları olan alıcı ve satıcıların standart ve uluslararası kabul görmüş bir sigorta teminatı üzerinde anlaşmaya varmaları gerekir. Dolayısıyla birçok ülkede olduğu gibi ülkemizde de bütün dünyada genel kabul ve kullanım alanı bulmuş olan Londra Sigortacılar Enstitüsü tarafından hazırlanmış yük klozları nakliyat sigorta poliçesine özel şart olarak eklenip kullanılmaktadır.

Emtia nakliyat (yük) sigortalarının poliçelerinin fiyatlandırılmasında hangi kriterler rol oynar?

Emtia nakliyat (yük) sigortalarının fiyatlandırılmasında dört önemli kriter göre hesaplanır. Malın cinsi, kullanılan ambalaj, taşıma biçimi, seferi, taşıma aracı ve teminatın kapsamı poliçenin fiyatını belirlemede önemli bir rol oynar.



Seçkin bir yaşam için
size özel ödeme seçenekleri,

VAKIFBANK SARI PANJUR'DA!



Compulsory insurance is to cover subscriptions



Turkish Catastrophe Insurance Pool (DASK) has started a new era with the force of new regulation. As it is known Compulsory Earthquake Insurance (CEI) is supposed to be a compulsory insurance against damages created by earthquakes. However, also it is known that it is only

compulsory when you buy your house with a bank loan in practice. Therefore CEI only covers one fourth of 16 million houses in Turkey. The lower penetration rate has led government to make new regulations and widen the compulsory areas for earthquake insurance. According to the new regulations compulsory policies will cover electricity and water subscriptions for both owners and tenants.

DASK was developed as part of the Turkish Emergency Flood and Earthquake Recovery Program after 1999 earthquake in Kocaeli and Düzce, and the scheme covers only earthquakes.

Recession increases insolvency

Euler Hermes has announced the results of its Global Macroeconomic and Insolvency Outlook for Q3-2012. According to the report, global economy expected to be weaker again in 2012, followed by a moderate recovery in 2013. Corporate insolvencies will increase.

Against the backdrop of the ongoing European debt crisis, the prospects for the global economy have worsened again since spring. Euler Hermes forecasts a further decline in global GDP growth from 2.9 in 2011 to 2.5% in 2012, after which it should gain slightly more momentum in 2013 (2.9%). The outlook for 2012 forecasts that the euro zone will go through a recession while emerging markets will continue to

drive global growth with a slow growth.

Euler Hermes' the global insolvency index is expected to rise by 4 percent in 2012 after a decline of 4 percent in 2011. This is mainly caused by Mediterranean countries with



Özlem Özünér

approximately 20 percent insolvency rate in 2012. On the other hand the US remains positive with a further decline of 10%. The outlook remains fragile; all told, there are still distinct downside risks. Pointing that bankruptcy postponements in some sectors such as construction, iron and steel, textile and food have increased,

Özlem Özünér, General Manager of Euler Hermes Turkey, said "We forecast that the companies who can manage their credit risk will not have difficulty".

Taxi drivers complain on premiums



The vast majority of insurance premium production is generated by auto and traffic insurances. Traffic insurance is a compulsory insurance while auto insurance is compulsory only when you use credits to buy a car. The premiums in both areas are calculated according to drivers' history and the car's feature. As taxis work for 24 hours a day, the possibility of accident is very high for commercial cars and therefore taxi owners have to pay sky-high premiums, because insurers consider same risks for similar type of cars. As a result of sky-high rates, insurance penetration has decreased in commercial vehicles. When accident/premium rate is high premium price is getting higher. According to information that we had, last month taxi drivers visited The Treasury and complained about high premium prices. The Treasury has written a notice to insurance companies to review the prices. We'll see soon what happens on the insurers side.



Insurance sector's low performance leads insurers towards new growth strategies. Some companies have already realized that innovation is one of the survival strategies in a stiff price competition while they are trying to reach more customers. The companies, who believe in innovation, develop 4-5 new products each year. Those products range from brand new

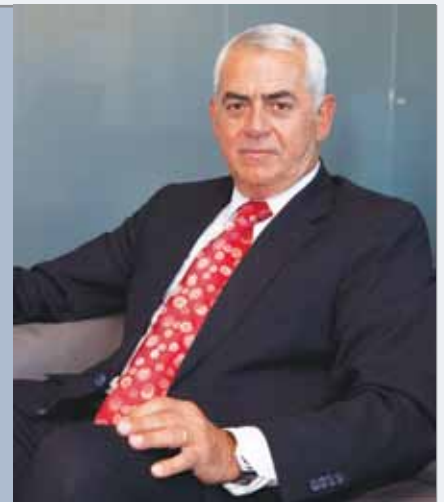
products to package products of existing policies. For example Yapı Kredi Sigorta's Moral Destek Insurance, a brand new health product, has reached 47.000 customers just in 9 months. Eureka Sigorta's handbag insurance that covers mobile phone damages or Allianz's wedding insurance can also be considered as good examples of brand new innovative

products. On the other hand Anadolu Sigorta's package SME insurance can be present as innovative package insurance. There is also other type of innovative insurances which targets a niche customer groups such as Mapfre's pet insurance or Ray Sigorta's auto insurance for women. Musa Ülken, General Manager of Anadolu Sigorta, sees innovation as a driving force behind successful companies and argues that customers' demands and needs will lead innovative products in the future. It is not difficult to define those needs because insurance companies have broad databases that cover thousands of customers. For example Coşkun Gölpınar, Assistant Manager of Yapı Kredi Sigorta, said that their extensive database and market research projects define customers' needs. Gölpınar also believes that the future trend will focus on simple, practical and package products. Ufuk Ul, Individual Marketing Group Manager of HDI Sigorta, argues that one of the duties of insurers is innovative solutions to their customers' needs. Saying that "The solution should meet a person's needs, create demand and must be suitable for income-expenditure flow", Ul draws a road map for insurers.

"Mis-sellings should be prevented"

Recep Akkaya, General Manager of ERGO Emeklilik ve Hayat, is one of the experienced managers of insurance sector. Akkaya believes that new regulations for individual pension system (BES) will benefit customers while it could create a disappointment for pension companies for the beginning. He argues that the new regulati-

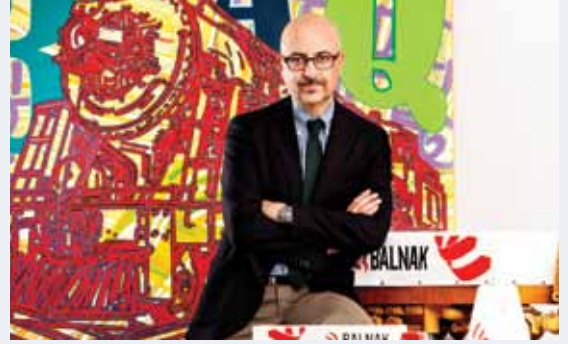
ons will have positive effect on companies in the middle and long term but mis-sellings should be prevented. He said, "Individual pension products should be demandable, not saleable". However he believes that BES companies with smart managements will make products demandable and saleable in medium and long term.



It insures its own business

Balnak Logistics Group, that has become one of the top five logistics companies in Turkey, provides road, air, marine and railway transport as well as bonded warehouse management services. Balnak has 141 long trucks fleet and operates all around the world including national destinations. Its biggest market is Europe and it mostly carries textile, white goods, raw material and automotive as export products. On the way back Balnak vehicles usually carries electronics, chemicals, machines and spare parts as import products. In the domestic market, Balnak usually carries food and retail products. Lütfi Aygüler, Chairman of

Balnak, said, “We provide services as if we are our customers’ own storage. We offer logistics services from A to Z”. Balnak’s services range from all modes of international transport to customer clearance, from bonded warehouse management to value added services. It also offers its own insurance services which is usually difficult to provide it from local insurance companies for logistics services. Emphasising that insurance is an important component for logistic business, Aygüler said, “We provide insurance services in all



areas with our brokerage company either from domestic market or from international market”. Balnak provides business specific insurance products for any kind of risks that might occur during storage of transport. It also insures its managers and employees with liability insurances.

Marsh will sell online insurance

Marsh, a global brokerage and risk management company has acquired Sigorta Dükkanım Sigorta ve Reasurans Brokerlik. As one of the new insurance and brokerage firms Sigorta Dükkanım, offers a wide range of insurance products and services over its digital platform that includes internet, online chat, call centre and mobile services. With this purchase Marsh has started to sell retail insurance products over a digital platform. Mert Yücesan, General manager of Marsh Turkey, said “Comparing to other markets, individual insurance business has great potential in Turkey. We want to show

Marsh’s corporate experience and success in the field of individual segment with the help of sigortadukkanım.com’s technical infrastructure. With this investment, our primary target is to reach wider customer groups and to sell online insurance

products to small enterprises and professionals, and to introduce technological applications to these groups”. Aycan Bul, Asistant General Manager of Sigorta Dükkanım, also said that sigortadukkanım.com will reach wider customer groups with the synergy created with Marsh.



Marsh, a global insurance broking and risk management group, 53,000 employees worldwide and annual revenue exceeding \$11 billion. It has approximately 26,000 colleagues who collaborate to provide advice and transactional capabilities to clients in over 100

countries. Marsh is a wholly owned subsidiary of Marsh & McLennan Companies, a global team of professional services companies offering clients advice and solutions in the areas of risk, strategy and human capital.

“Our voice will be more powerful”

The Association of the Insurance, Reinsurance and Pension Companies of Turkey (TSRŞEB) has announced that the insurance sector has grown by 12 percent in premium production for the first half of 2012. The fastest growing segment was health insurance with 41 percent growth rate while there was a decrease in life insurance premium production. Pointing the small share of individual policies among insurance portfolio, Mustafa Su, Chairman of TSRŞEB, stated that one of the measures for Turkey’s development is insurance and it should be more liberated from the government. He argued that complementary health insurance would decrease the premiums and increase the number of individual policies. On the other hand new regulations allow the Association to cover individual pension companies. Su, pointed that with the new regulation, The Association will be more powerful with as it covers all individual pension companies.

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 ✓
- Oto Cam Hizmetleri ✓



ASSIST LINE,
Türkiye genelinde
4500 hizmet
birimi ile
çalışmaktadır.

Eski Büyükdere Caddesi Maslak İş Merkezi
No: 37 Kat: 5 MASLAK/İSTANBUL
Tel: 0212 334 20 00 Faks: 0212 334 20 01
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

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

“BES’i doğru bilgi geliştirecek”

ERGO Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Recep Akkaya’ya göre BES’teki temel sorun, agresif pazarlama stratejileri. Yeni düzenlemeleri müşterinin lehine bulan Akkaya, “Orta ve uzun vadede şirketlerin de lehine olacak. Ancak önce BES ürünlerinin satılardan ziyade talep edilen bir ürün haline getirilmesi gerekiyor” diyor...

ERGO Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Recep Akkaya, sigorta sektörünün en eski yöneticilerinden. Aynı zamanda ilk aktüerler arasında yer alıyor. Sektörde “doğrucu Davut” olarak biliniyor. “Bende gri yok denecek kadar azdır. Her şey net ve şeffaftır. Kimsenin yüzüne karşı ‘seni seviyorum’ deyip de uzaklaştığında ‘sevmiyorum’ diyemem. Hayatımda hep netlik söz konusu. Cetvel gibi doğru, kare kibi köşeli olmayı severim” diyor.

Recep Akkaya ile bireysel emeklilik sistemine yönelik son düzenlemeleri ve bu düzenlemelerin sektörün beklenti ve hedeflerine olası etkilerini konuştuk. Yeni düzenlemelerin müşteri açısından faydalı olacağına inanan Akkaya, şirketler açısından bakıldığında ise ilk aşamada biraz üzcek gibi görüldüğünü düşünüyor. Ancak ardından da hemen ekliyor: “Orta ve uzun vadede şirketlerin de lehine olacak. Çünkü şirketler BES ürünlerini zorla satılır olmaktan çıkarıp satın alınabilir, talep edilebilir hale getirecekler...”

“BES ürünlerinin satılabilir değil alınabilir olması gerekir” derken neyi kastediyorsunuz. Arada ne gibi fark var?

Şöyle bir düşünün, hiç bir kuyumcu elinde çantayla sokağa çıkıp yatırım için altın satıyor mu? Aynı şekilde döviz büfeleri de vatandaşın kapısını çalarak “Yatırım için döviz alın” demiyor. Oysa bunlara göre çok daha avantajlı ve kârlı olmasına karşın biz BES şirketleri olarak müşteriye gidip ürün satmak için uğraşıyoruz. Ekstra maliyetlere katlanıp müşterinin ayağına gidiyoruz.

Demek ki bir yerde sorun var. BES’i zorlamayla satılan ürün olmaktan çıkarıp müş-

terinin talep etmesini, satılmaktan ziyade alınmasını sağlamak gerekiyor. Ancak bu şekilde daha az masrafla satılan bir ürün haline gelir. Şirketler yüksek maliyetlerden kurtulmuş olur.

BES’e yönelik yeni düzenlemeler önümüzdeki dönemde şirketler ve müşterilerine nasıl yansıtılacak?

Yeni düzenlemeler kısa, orta, uzun tüm vadelerde müşterinin lehine. Zaten devreye girer girmez müşterinin lehine bir tablo oluşacak. İşi bilen ve aklını kullanan şirketlerin de lehine olacak. Ancak sadece günü kurtarmak isteyip orta ve uzun vadeli düşünmeyen şirketlerin aleyhine olacaktır.

Sizce insanlar bu düzenlemelerde sonra “Geleceğim için ben bu ürünü almıyım” diyecek kıvama geldi mi?

Hayır, maalesef hâlâ gelmedi. İyilikler çabuk unutuluyor. Olumsuzluklarsa derin izler bırakıyor. Müşteri hâlâ 1980’li yıllarda yaşananları bizim önümüze getiriyor. “Ben 1980’de hayat sigortası aldım. Hayal kırıklığı yaşadım. Onun için size inanmıyorum. Bu ürünü istemiyorum” diyen bir müşteriyi ikna etmek kolay değil. Oysa BES’in o günün koşullarında yanlış stratejilerle satılan ürünlerle hiç ilgisi yok. Ama müşterilerin aklında yer edinmiş bir kere... Şimdiye kadar sisteme dahil olan 3 milyon kişi var. 1.5 milyon kişi de fazla stopaj kesintisi için müracaat etmeye hazırlanıyor. Yani bunlar sisteme girmiş ve çıkmış. Öyle ya da böyle 1.5 milyon mutsuz insan yaratıldı. Bunlar olumlu referans değil. Bir daha sisteme girer ya da girmezler ama olumsuz referans oluyor. Bu

müşterileri ve çevresini ikna etmek artık kolay değil.

Yeni düzenlemeler çıkışları kolaylaştıracak gibi geliyor. Bizim insanımız gönüllü tasarruf yapacak yapıda mı?

Olaya daha geniş bakmak lazım. Her şeyi zorunlu kılıp yasalarla yaptırma alışkanlığından kurtulmamız gerekiyor. Ürün iyi olacak; siz satmak için çaba harcarken müşteriler de almak için daha istekli olacak. BES ürünleri bugüne kadar üç şekilde satıldı: Normal satış, müşteri talebi, zorla satış...

Zorla yapılan satışlar mutsuz bir kitle yarattı. Satış ile alış bir noktada buluşturursanız müşteri sistemden çıkmaz. Ama müşteriye zorla satarsan çıkabilir. Buna hazırlıklı olmak lazım. Zorla satış yok edip satış ile alış orta noktada birleştirirseniz müşteri neden böyle bir sistemden çıksın ki...

İhtiyaçtan çıkabilir. Ya da daha kârlı bir yatırım aracına kaydırabilir...

Bir örnek verelim. Diyelim ki ben varlıklı bir insanım ve her yıl 30 bin lira BES’te birikim yapabilecek gücüm var. Bu parayı ne yapabilirim? Seçeneklerden biri gayrimenkule yatırım yapmak. İkincisi, bankaya gider mevduat yaparım, altın veya döviz alırım... Ya da uzun vadeli düşünüp bireysel emeklilik sistemine girerim. Ama şimdi yıllık 12 bin lira birikim yaptığımda, devlet de benim hesabıma bunun yüzde 25’i kadar para yatırıyor. Yani paramı sisteme koyar koymaz yüzde 25 ekstra getiri almış oluyorum. Böyle bir destek hangi yatırım aracında var? Birikimlerin bir de normal getirisi var. Döviz fonuna yatırım yaptıysam döviz büfesinden aldığım döviz ne getiriyorsa o da benzerini

ERGO

getiriyor. Mevduat ne getirirse kamu borçlanma araçları fonu da aşağı yukarı o kadar getiri sağlıyor. Altına yatırım yaptıysam, Kapalıçarşı'dan aldığım altın ne getirirse o altın fonu da o paralelde getirecek. Hisse senedi alırsam aynı durum hisse fonları için de geçerli. Ayrıca BES' de bu fonlar profesyonel ekipler tarafından yönetildiği için daha iyi getiri sağlayacak. Yüzde 25 devlet katkısı bir yana dışarda aynı getirileri alırsam bu sistemden niye çıkayım ki?

Şirket kesintileri yüzünden çıkılabilir mi?

Ocak 2013 itibarıyla artık şirket kesintileri de o kadar yüksek olmayacak. Kesintilerin üst sınırı düşürülüyor. O zaman çıkmak için hiçbir sebep kalmayacak. Sadece zorla ve bilinçsiz bir şekilde satın alanlar çıkabilir. Onun için zorla satışın önüne geçmek lazım. Şu anda hazırlık aşamasında ama öncelikle "ayakbaşı parası" olarak nitelendirilen giriş aidatı, ödenen paralardan yapılan masraf kesintileri ve toplam fon üzerinden yapılan masraf kesintisi ciddi şekilde azalacak.

Sistemden çıkanların tekrar sisteme girmesi halinde devlet desteğinden yararlanması zorlaştı mı?

Bu yönde bir düzenleme var. Daha önce BES yaptıran ve sistemden çıkanlar çıkarken aldıkları parayı sistemde biriktirene kadar devlet katkısı alamayacak. O parayı girişte toplu olarak ödeyip yararlanmak isteyenler de iki yıl süreyle yararlanamayacak. Mevcut katılımcılara da ek süre avantajları verilecek.

Yeni düzenlemeler şirketleri dolayısıyla sermayedarları zorlamayacak mı?

Önce müşterileri düşünmek lazım. Herkes



artık ayağını yorganına göre uzatacak. Müşteri varsa şirketler var. Müşteri varsa araçlar var. Bunu unutmamak lazım.

Çıkışlarda stopaj anaparadan değil getiriden kesilecek. Bu konuda oranlar netlik kazandı mı?
29 Ağustos 2012 itibarıyla BES' den çıkmak isteyenler toplam fon tutar üzerinden değil, sadece ana paranın getirisi üzerinden stopaj vergisi ödeyecek. 10 yıldan önce sistemden çıkanlar getirilerinin yüzde 15'ini ödeyecek. 10 yıl sistemde kalıp 56 yaşına gelmeden ayrılanlar yüzde

10, hem 10 yılı hem de 56 yaşını dolduranlarsa yüzde 5 stopaj ödeyecek. Yani istemediği, inanmadığı halde bir vesile ile BES' ne dahil olmuş kişiler ayrılmak isterlerse, yatırdıkları ana para üzerinden değil, sadece getirisi üzerinden stopaj ödeyecekler, mutlu ayrılacaklar. Benim görüşüm, ilk tanışmaların ve ayrılıkların açık, şeffaf ve mutlu olması gerekir. BES' ne kişi katılırken isteyerek, mutlu katılmalı. Katkı paylarını isteyerek ödemeli. Erken veya zamanında sistemden ayrılırken yüzü gülmeli, mutlu olmalı.

Yeni düzenlemeler BES'teki büyüme hedefini nasıl etkiler?

İlk etapta bu sürecin algılanma dönemi yaşanacak. Yeni düzenlemelerin algılanması biraz zaman alacaktır. Yani sektör birden öyle pik yapmayacak. Yatay büyüme devam edecektir. Eğer sektör gaza basar ve çuvalın ağzını açarsa pik yapar ama şirketler bu uygulamadan zarar eder.

2013 nasıl olacak?

2013'te BES şirketlerinin stratejilerinin köklü olarak değişmesi lazım. Özellikle de satış stratejileri değişecek. Rüzgarla ve fırtınayla yapılan satışlar bir yerlere takılıyor, kimseye faydası olmuyor. Zaten çıkışların hepsi bu tür satışlardan kaynaklanıyor.

Düzenlemelerin hedef kitlesi kim? Kısa vadede kime yarayacak?

Şu anda mevcut hedef kitle 40'lı yaşlardaki insanlar. 45-46 yaşındaki bir insan 10 yıl boyunca bu işe akıllıca para ayırırsa hiçbir yatırım aracında olmayan getiriler sağlar, iyi

bir birikim yapar.

Biraz da ERGO Emeklilik ve Hayat'tan bahsedelim. 2012 yılı nasıl geçiyor?

Ben sektörde 1980 öncesi, 1980-2000' li yıllar ve bu zamanda bireylere yapılan sigortaları, bireylerin içinde bulundukları ruh hallerini yakından yaşadım, yaşıyorum. Emek verdim işin tekniğini tam öğrenmek için. Aktüer oldum ülkemin insanları ile evlerinde, kahvehanelerde, lüks konferans salonlarında toplantılar yaptım. Nelerle karşılaştıklarını, ne beklediklerini algıladım. Görev yaptığım şirketlerde şirket sermayesini cebimdeki paradan çok düşündüm. Şu anda sistemin mimarlarından biri olarak birinci hedefim, topluma yararlı ürünler ve hizmetler sunmak, ikincisi, bu işi yapanlara alın teri karşılığını vermek, üçüncüsü, şirket sermayesine saygı duymak. ERGO olarak, Hazine'nin şu andaki yeni düzenlemelerini biz kendi içimizde 2009 yılında yaparak yolumuza devam ediyoruz. Hep müşteriyi ön planda tuttuk. Müşterilerimizden giriş aidatı olarak tavandan kesinti yapabildik, yapmadık.

2009 yılından bu yana yasanın tanıdığı yüzde 8 yönetim gider kesintisini üst sınırdan almadık. Maksimum yüzde 4 aldık. Hatta bazı planlarda bu kesinti sıfıra indi. Yıllık yüzde 3.65 değil 1.82 oranında fon işletim kesintisi aldık. 2013 itibarıyla yasa "en fazla yüzde 2 alabilirsin" diyor. Biz onun bile altında alıyoruz.

ERGO müşterinin parasını kendi parası gibi görüyor. Her akşam portföy yönetim şirketimiz ne yaptı, müşterinin parasına iyi getiri sağladı mı sağlamadı mı diye kontrol ediyorum. Fon getirilerimiz sektör ortalamasına göre üst seviyelerde. Son bir yılda yüzde 38-40 getiri sağlayan fonlarımız var. Burada çalışan insanlar kendi paralarına o kadar getiri sağlayamadı. Biz ekip olarak müşterimizin çıkarlarını düşünmekten kendi özel hayatımızı unutuyoruz.

Türkiye'deki pazar 17 şirketi kaldıracabilecek mi?

Müşterilere ve işi yapanlara (şirket çalışanları, acente) değer veren şirketler her zaman ayakta olacaktır. Şu anda 18 Milyar TL olan BES Fon büyüklüğünün, 10 yıl sonra 300-350 Milyar TL olması bekleniyor. ERGO Emeklilik ve Hayat olarak orta vadeli hedefleriniz neler? Sektörün neresinde olacaksınız?

Önce BES' ni en iyi anlatan, müşteriye en az masraflı ürün sunan, en iyi fon getirisi sağlayan bir şirket olacağız. Ardından severek sisteme giren, severek katkı paylarını ödeyen, fon getirilerinden mutlu olan müşterilerle Avrupa ülkelerinde olduğu gibi Türkiye'de de büyük ERGO ailesini oluşturacağız. Müşterilerimiz, acentelerimiz ile güven ve kazan ilkesini esas alacağız. Şirketlere bağlı müşteriler şirketleri şirket yapar.

Bu startejinin büyüme için yetersiz kalma riski yok mu?

Bu bizi belli bir dönem dağın eteğinde tutar. Orta vadede zirveye yaklaşıyoruz. Sabredil-

BES'te nelere dikkat etmeli?

"Geleceği için tasarruf yapmak herkesin öncelikli hedefi olmalı" diyen ERGO Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Recep Akkaya'nın BES ürününe sahip veya sahip olmak isteyenlere önerileri, dikkat etmesi gereken ana noktalar hakkında tavsiyeleri şöyle:

BES fonları için ödenen paralara vergi teşviki nedeniyle BES en cazip uzun vadeli yatırım olduğu bilinmeli. Gelecekte en iyi birikime sahip olmak için ürün iyi tanınmalı.

Bunun için şu soruları sormak yardımcı olabilir;

- Fon üzerinden kesilen masraf payı nedir?
- Ödenen katkı paylarından kesilen masraf payı nedir?
- İlk girişteki giriş aidatı tutar ve uygulaması nedir?
- Sahip olunan fonların dağılımı nasıldır?
- BES ürününün satın alındığı şirketin fon getiri performansı nasıldır?
- Müşteri fon getirilerini takip ediyor, gerekirse yıl içinde 6 kez değiştirebiliyor mu? Şirketinden bu konuda hizmet alabiliyor mu?
- Müşteri mevcut şirketinin BES ürünü, hizmeti, fon getirilerinden mutlu değilse, hiçbir zarara uğramadan şirket değiştirme hakkını kullanabiliyor mu?

Bu geleceği güvence altına almak işidir. BES sevilmeli, güvenilmeli, duymak ile yetinilmeyip anlaşılmalı. Hatır, gönül, kulaktan dolma bilgilere göre gelecek basite alınmamalı.



diği zaman da zirveye taşır. BES fonlarının büyüklüğü saman alevi gibidir; bugün burada yanar, yarın rüzgar başka yöne taşarsa orada yanar. Yarın 3 milyon müşteri başka bir şirkete gidiyorum diyebilir. BES katılımcılarının böyle bir hakları var. Ama müşteriye maksimum fayda sağlar, haklarını korursanız sizde kalır. Bir mutlu müşteri beş müşteriyi çeker. Oysa bir mutsuz müşteri yirmi müşteriyi etkiler. Önemli olan doğru noktada olmaktır.

ERGO Emeklilik'ten çıkışlar sektör ortalamasının altında mı üstünde mi?

Bizde çıkışlar sektör ortalamasının çok altındadır. Yeni girişlerse sektör ortalamasının çok üzerindedir. Başka şirketten bize gelen müşterilere 5-6 soruluk anket uyguluyoruz. Neden eski şirketini bırakmak istediğini, neden bizi tercih ettiğini soruyoruz. BES'te bilinirlik sorunu ortadan kalktı mı? Sokaktaki insanın yüzde 60'ı bu sistemi iyi ya da kötü biliyor.

Sizce sektörün en büyük sorunu nedir?

Sektörde haksız rekabet sorunu yok. Bana göre etik ve haklı rekabet var. Sektörün ana sorunu, 2003 yılından bu yana agresif pazarlama ve satış için çok yatırımlar yapılması, hızlı büyüme heyecanları. Sektör şu anda BES' den kâr etmiyor. Bu yatırımların hepsi "Sisteme giren müşteri uzun süre kalacak, şirketler de ileriki yıllarda para kazanacak" diye yapıldı. Fakat evdeki hesap çarşıya uymadı. Sisteme girenlerin 1/3' ü anlamadan ürünü aldığı için şu ana kadar sistemden ayrıldı. Şimdi de fazla ödedikleri stopaj vergi

kesintisini almak için müraacat ediyor. Şirketler, müşteri 10 yıl sistemde kalacak diye aracılar, acentelere, bankalara peşin komisyonlar verdi, yatırımlar yaptı. Dolayısı ile bu tablo şirket bilanço karlılığını öteledi.

Doğrusu ne olmalıydı?

Bana sorarsanız, sistem önce müşterinin anlayabileceği dilden doğru anlatılmalı idi. Müşteri istediği taktirde ürün satılmalı idi. İstemeyen müşterilere çok ısrar edip, baskı kurup, hedefleri tutturmak uğruna satış yapılmamalı idi. Yani sistem 'satış' üzerine yerine, karşılıklı 'satış-alış' üzerine kurulsa idi, devamlılık uzun soluklu olurdu. Bazı zamanlarda sektörün genç satış elemanları, beni bile arayarak BES satmaya çalışıyorlar. Demekki müşteriyi tanımadan, BES ürününe ihtiyacı olup olmadığını sorgulamadan satış yapmak için satmaya çalışıyoruz. Bunlar geri dönüşü olmayan masraflar.

Bazı şirketler hayatıyla ferdi kaza ya koruma sigortalarıyla da ön plana çıkıyor. Siz bu alanda yok musunuz, yoksa etkin mi değilsiniz?

Bu ürünleri biz de satıyoruz. Ama ihtiyacı olanlara veriyoruz. "Şu kadar BES sat, bu kadar da ferdi kaza ürünü sat" gibi hedefler koymuyoruz. Bu ürünler kârlı diye müşterinin canını acıtmanın anlamı yok. Ben 1980' li yılları hatırlıyorum. O yıllarda müşteri şirkete özel emeklilik sigorta primi yanında vefat teminat primi, sağlık teminat primi, hatta kasko sigorta primi ödeyip 5-10 yıl sonra birikimli hayat sigortasından toplu

parasını alırken, tüm ödemelerini hesaplayıp 'toplam x ödedim, neden az aldım' diye düşündü. Sapla samanı karıştırmamak lazım.

BES şirketleri şu anda bu pazarın yüzde kaçına ulaştı?

Henüz daha yolun başındayız. 10 yıl sonra fon büyüklüğünün 350 milyar liranın üzerinde, katılımcı sayısının da 15-16 milyon civarında olmasını bekliyoruz.

Türk insanının tasarruf bilincini nasıl buluyorsunuz?

Eskiden tasarrufu seven bir toplumduk. Ama son 10 yılda bundan vazgeçip harcamaya yönelik bir toplum olduk. Doğruyu bulduğu zaman Türk insanı yarımını ve geleceğini düşünür, tasarruf yapar. Bizim insanımız doğmamış çocuğunun bile geleceğini, okulunu düşünüyor. Müşteriyi anlar, aynı dili konuşur, güven verebilirsek küçük tasarrufların yönü BES olacaktır.

Size göre BES'in en önemli rakibi nedir?

Yüzde 25 devlet katkısından sonra bence rakibi kalmadı. ERGO BES ürün farklılığı; Toplam fon üzerinden günlük yüz binde 10 değil, yüzbine 5 masraf alıyoruz. Yani yıllık %3,65 yerine, yıllık %1,82 masraf alıyoruz. Ödenen katkı paylarından %8 değil, %0-4 aralığında masraf alıyoruz. Sisteme ilk girişte asgari ücret aylık tutar yarısı kadar değil, müşterinin ödeme gücüne göre 150 TL giriş aidatını peşin veya taksitle alıyoruz. Fonlarımızın getirisi iyi. Örneğin şu anda büyüme amaçlı hisse senedi fonumuzun yıllık getirisi %38 civarında.



Fon sınıflarına göre 3 yıllık getiri analizi

Son 3 yıllık dönemde pozitif getiri sağlayan fon sayısı yüzde 73'e yükseldi. Esnek ve hisse fonlarda sırasıyla yüzde 71 ve yüzde 93'lük pozitif getiri var. **Alp Keler** / Ak Portföy Genel Müdürü

BES katılımcıları için fon getirileri oldukça önemli. Onun için biz de bu yazımızda BES fonlarının getirilerini analiz ettik. Emeklilik fonlarının 31/8/2012'den geriye dönük 1 yıllık ve 3 yıllık brüt getirilerini analiz etmek için izlenen metodolojide benchmarkı olmayan fonlar (genellikle esnek fonlar) ile emanet likit fonları çalışma dışında tuttuk. Sınıf bazında ağırlıklı getirileri bulmak için ilgili dönemdeki ortalama büyüklükler kullanıldı. Toplam fon büyüklüğü nispeten küçük olan endeks, uluslararası borçlanma ve uluslararası karma/esnek fon sınıfları analize dahil edilmedi.

Son 1 yılda tüm fon sınıfları benchmark üzerinde getiri sağladı. Hisse piyasasının iyi performansı ile hisse fonlar ve esnek fonlar oldukça

iyi pozitif getiriler sağlamışlardır. Ayrıca, döviz piyasasındaki göreceli iyi performansdan faydalanarak kamu dış borçlanma fonları da pozitif getiri sağlamış durumda. Kamu iç borçlanma ve likit fonlar da ağırlıklı olarak benchmarklarının üzerinde getiri sağlayan fonlar arasında. Bir diğer dikkate değer nokta ise portföy yöneticilerinin toplamda da pozitif yani benchmark üzerinde fon getirisi (yaklaşık yüzde 1) sağladıklarıdır.

Son 3 yılda kamu dış borçlanma fonları hariç tüm fon sınıflarında benchmark üzerinde getiri sağlandı. Hisse piyasasının iyi performansı ile hisse fonlar ve esnek fonlar oldukça iyi pozitif getiriler sağlayanlar arasında. Ancak, döviz piyasasındaki göreceli kötü performansdan dolayı kamu dış borçlanma fonları negatif getiri sağlamış durumda. Kamu iç borçlanma ve likit fonlar da ağırlıklı olarak benchmarklarının üzerinde getiri sağladılar. Yine, portföy yöneticileri toplamda da pozitif yani benchmark üzerinde fon getirisi (yüzde 3.31) sağladı.

Sayı olarak baktığımızda son 1 yıllık dönemde fonların yüzde 63'ü pozitif getiri sağladı.

Esnek ve hisse fonlarda sırasıyla yüzde 67 ve yüzde 68'lik pozitif getiri oranı sağlandı. Bu da hisse piyasalarında portföy yöneticilerinin doğru kararlar alarak benchmarklarının üzerinde oldukça iyi performans gösterdiklerini ortaya koyuyor. Bu fonlarda son 1 yılda sırasıyla yaklaşık yüzde 1,95 ve yüzde 4,29 oranında ek getiriler söz konusu. Aynı şekilde, kamu iç borçlanma (yüzde 53), likit fonlar (yüzde 72) ve kamu dış borçlanma araçları (yüzde 62) oranında pozitif getiriler sağladı.

Son 3 yıllık dönemde pozitif getiri sağlayan fon sayısı yüzde 73'e yükseliyor. Esnek ve hisse fon-

Son 1 yıl	Benchmark üzeri getiri sağlayan fon sayısı	Bu sınıftaki fon sayısı	Benchmark üzeri getiri sağlayan fon oranı
Dengeli (Esnek & Karma)	18	27	67%
Hisse	17	25	68%
Kamu Dış Borçlanma	13	21	62%
Kamu İç Borçlanma (TL)	18	34	53%
Likit	13	18	72%
Toplam	79	125	63%

Son 3 yıl	Benchmark üzeri getiri sağlayan fon sayısı	Sınıftaki fon sayısı	Benchmark üzeri getiri sağlayan fon oranı
Dengeli (Esnek & Karma)	10	14	71%
Hisse	14	15	93%
Kamu Dış Borçlanma	5	16	31%
Kamu İç Borçlanma (TL)	17	22	77%
Likit	12	12	100%
Toplam	58	79	73%

larda sırasıyla yüzde 71 ve yüzde 93'lük pozitif getiri oranı sağladılar. Bu neredeyse bu sınıflardaki her fonun benchmarklarının üzerinde getiri sağladığı anlamına geliyor. Bu da hisse piyasalarında portföy yöneticilerinin en doğru kararları alarak benchmarklarının üzerinde oldukça iyi performans gösterdiklerini ortaya koyuyor. Bu fonlarda son 3 yılda yaklaşık yüzde 10'ar oranında ek getiriler söz konusu. Aynı şekilde, kamu iç borçlanma (yüzde 77), likit fonlar (yüzde 100) ve kamu dış borçlanma araçları (yüzde 31) oranında pozitif getiriler sağladı. Analiz göstermektedir ki portföy yönetim şirketleri emeklilik fonlarına azami katkı getirerek benchmarklarının üzerinde fon getirileri sağlamaktadır. Ayrıca, bu performansın sürekliliği de BES'in önümüzdeki dönem değişiklikler ile birlikte sağlıklı olarak daha da büyüebileceğinin bir işaretidir. Bir diğer nokta ise emeklilik planlarında performansı etkileyen en büyük faktörün hisse ve esnek fon oranı olacaktır. Bu iki fon sınıfı uzun vadede getiri olarak diğer fon sınıflarının önünde yer almaktadır.



Groupama'ya uluslararası ödül



Uluslararası finans dergisi World Finance'in "2012 Yılı'nın Sigorta Şirketi" ödülü Groupama Sigorta'ya verildi. Groupama'nın Uluslararası Operasyonlarından Sorumlu Direktörü Dominique Uzel, Avrupa'da en hızlı Türkiye'de büyüdüklerini ve Türkiye'ye çok önem verdiklerini söyledi. Bugüne kadar yaptıkları yatırımların da bunun önemli bir göstergesi olduğunu belirten Uzel, "Son 10 yılda, sigorta sektörünün TL bazında yaklaşık 7 kat büyüme başarısı gösterdiğini görüyoruz. Bu doğrultuda sektörün hacmi elementer + hayat yaklaşık 11 milyar dolara ulaştı" dedi. Bu rakamın yaklaşık 9 milyar doları elementer prim üretiminden, 2 milyar dolarının da hayat branşından geldiğini söyleyen Uzel, Ayrıca, 2012 Temmuz ayı itibarı ile 9 milyar dolar BES fon büyüklüğüne erişildiğini, Groupama Türkiye olarak ise elementer sigortalarda 2011 yılında yüzde 21.3 büyüme gösterdiklerini söyledi. "Hayat branşındaki büyümemiz %23.1 bireysel emeklilik branşında ise büyümemizse yüzde 19.3" diyen Uzel, Türkiye'nin 2011 yılı kapanışına göre toplam prim üretimi anlamında Groupama'nın faaliyet gösterdiği tüm ül-

keler arasında 4. sırada yer aldığını belirtti. Groupama Türkiye'nin faaliyet gösterdiği ülkeler içerisinde örnek ülke konumunda yer aldığını ve stratejik bir önem taşıdığını söyleyen Uzel, "Hedefimiz, güvenilirliği koruyarak, Türkiye'de en sevilen ve tercih edilen şirketler arasında daima yer almak ve müşteri sayımızı artırmaktır" dedi. Groupama'nın bugün için Türkiye genelinde 2.000'in üzerinde elementer, 300 adet emeklilik acente dağıtım ağına sahip olduğunu da vurgulayan Dominique Uzel, "Dağıtım kanalımızın yüzde 70'i üç büyük şehrin dışındadır. Bu, bizim Türkiye'de ne kadar yaygın bir şirket olduğumuzu gösteriyor. İşbirliği yaptığımız acenteler, bankalar ve brokerlar bizim iş ortaklarımızdır ve aramızda ciddi bir güven ilişkisi mevcuttur. Şirketimizde toplamda 615 çalışanımız bulunuyor. Dağıtım kanallarımızı ve işti-raklerimizi de dâhil edersek dolaylı olarak 16-17 bin kişiye istihdam sağlıyoruz." dedi. World Finance 2012 Yılı'nın Emeklilik Fon Şirketi ödülünü Türkiye'de Groupama Emeklilik olarak kazanmıştı. Bu kez de hayat dışı alanda Groupama Sigorta World Finance tarafından verilen '2012 Yılı'nın Sigorta Şirketi' ödülünü aldı.

DASK'ta geçici zorunluluklar genişledi

18 Ağustos'tan itibaren DASK'ta yeni bir dönem başladı. Bankadan kredi alırken şart koşulan deprem sigortası, elektrik ve su aboneliklerinde de zorunlu hale geldi. Artık kiracılar da ev sahibinden zorunlu deprem sigortası talep edebilecek...



Adı zorunlu, yapılması gönüllülük esasına dayanıyor. Bazı alanlarda zorunlu, bazı alanlarda değil. Örneğin bankadan kredi kullanarak yeni bir ev satın alırsanız yaptırmak zorunlu. Diyelim ki 5 yıl vadeli kredi aldınız. Bu 5 yıl boyunca banka baskısıyla yapılması zorunlu. 5 yıl sonra krediniz bitti ama yapılması zorunlu değil. Bundan sonraki süreçte yapılması gönüllülük esasına dayanıyor. Oysa bulunduğu coğrafya itibarıyla deprem sel, toprak kayması gibi doğal afetlerin sık yaşandığı Türkiye'de, 16 milyon hanede yaşayan vatandaşların deprem sigortasının yanı sıra konut sigortası da yaptırmaları büyük önem taşıyor... Elbette zorunlu deprem sigortasından bahsediyoruz. 1999 yılındaki deprem felaketinden sonra çıkarılan zorunlu deprem sigortası, o günden bugüne hayli bir yol aldı aslında. Adı zorunlu olmasına rağmen yapılıp yapılmamasının zorunlu olup olmadığının hala netleşmediği, bazı

durumlarda zorunlu olan bazı durumlarda ise yapılıp yapılmadığına hiç bakılmayan zorunlu deprem sigortasında yeni bir dönem başladı. Yeni dönemde de yine Türk işi çözümler geliştirildi. Kredi kullanırken zorunlu olan deprem sigortası, şimdi de elektrik ve su aboneliklerinde zorunlu oldu. İşte biz buna "Türk işi çözüm" diyoruz. Çünkü bu da tıpkı ev alırken kredi kullanımlarında olduğu gibi her yıl sürekli yapılan bir uygulama değil. Sahi evi olan biri ya da yeni bir eve taşınan bir kiracı hayatında kaç kez elektrik ya da su aboneliğine başvurur ki? Hele de evi kendi adınıza aldıysanız ve sürekli o evde oturuyorsanız... Diyelim ki kiracısınız ve yeni bir eve taşındınız? Üzerinize elektrik ve su aboneliği alacaksınız. Artık ev sahibinden zorunlu deprem sigortasını yaptırmasını rica edeceksiniz. Diyelim ki yaptırmadı. Siz yaptırıp kiradan düşeceksiniz. Kabul

etmezse cepten ödeyeceksiniz.

Yine diyelim ki kiraladığınız evde 10 yıl oturacaksınız. Sonraki 9 yılda zorunlu deprem sigortası yaptırmak gönüllülük esasına dayanıyor. Onun için Türk işi çözümler dedik. Zaten biz de Türkiye'de yaşıyoruz.

Oysa daha kalıcı çözümler bulunamaz mıydı? Örneğin her yıl emlak vergisini yatıran ev sahiplerine zorunlu deprem sigortasını yaptırmaları zorunlu tutulamaz mıydı? Elbette tutulurdu. Ama şimdilik bu kadarıyla yetinildi. Biz de bu soruyu Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı'ya sorduk.

Adı zorunlu olmasına rağmen bilinçlenmeyle gönüllülük esasına göre yapılmasının daha sağlıklı bir yöntem olduğunu vurgulayan Yazıcı, yeni yasayla birlikte zorunlu deprem sigortalı konut sayısının 2014'te 6 milyona, 2017'de ise 10 milyona çıkarmayı hedeflediklerini söylüyor.

"12 yıldır bekliyoruz"

Afet Sigortaları Kanunu'nu 12 yıldır beklediklerini belirten DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı, "Yeni yasayla yapılan düzenlemeleri, ülkemizde deprem hasarlarının karşılanmasında sigorta seçeneğini geliştirmek adına çok önemli bir adım olarak görüyoruz. Bundan sonraki dönemde ülkemizde zorunlu deprem sigortasının yaptırılmasında ve deprem bilincinin gelişmesinde çok daha hızlı gelişmeler olacağını düşünüyoruz" diyor. Yeni kanunla birlikte zorunlu deprem sigortası

ve DASK'ın daha sağlam bir yasal çerçeveye kavuşacağını vurgulayan Yazıcı, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Hedefimiz 2014 yılına kadar Türkiye'deki zorunlu deprem sigortalı konut sayısını 6 milyona yükseltmek. Orta vadeli hedefimiz ise hem deprem ve sigorta bilincini artırmak için hayata geçirdiğimiz projelerle hem de yeni Afet Sigortaları Kanunu'yla getirilen kontrol uygulamalarının etkinleştirilmesiyle 5 yıl içinde sigortalı konut sayısını 10 milyona çıkarmak.”

“Van için 106 milyon TL ödedik”

2011'in dünyada afet zararlarının ciddi biçimde artış gösterdiği bir yıl olduğunu hatırlatan Yazıcı, doğal afetlerden kaynaklı maddi kayıpların 380 milyar doları bulduğunu, bunun yaklaşık 105 milyar dolarının yani yüzde 28'inin sigortayla telafi edildiğini söyledi. Gelişmiş ülkelerde afetler nedeniyle oluşan ekonomik kayıpların yarıya yakını sigortadan karşılanıyor. Bu oran gelişmekte olan ülkeler için yüzde 5-10, az gelişmiş ülkeler içinse yüzde 1-3 arasında kalıyor. Selamet Yazıcı, geçen yılki Van depreminin hasarların sigortayla telafisi konusunda önemli bir örnek



“Doğal afet kiracı ev sahibi ayırımı yapmıyor”

Musa Ülken
Anadolu Sigorta
Genel Müdürü

Türkiye'de yaklaşık 10 milyon mülk sahibi ile 6 milyon 375 bin kiracının, herhangi bir doğal afet ya da sosyal olay karşısında yılların birikimiyle elde ettikleri varlıklarını yitirmemesi için deprem sigortasının yanı sıra konut sigortası da yaptırmaları gerekiyor. Buna karşılık halen sadece 3.9 milyon konutta zorunlu deprem, 2.2 milyon konutta da konut sigortası bulunuyor.

Doğal afetlerde sadece mülk değil eşyalar da zarar görüyor. Olası bir doğal afet ya da sosyal olay karşısında vatandaşlarımızın yılların birikimiyle elde ettiği varlıklarını bir anda yitirmemesi için deprem sigortasının yanı sıra konut sigortası yaptırmada büyük fayda var.

oluşturduğunu düşünüyor:

“Van'da depremden önce zorunlu deprem sigortalı konut sayısı 7 bin 300, sigortalılık oranı ise yüzde 9'du. DASK, zorunlu deprem sigortası bulunan 8 bin 700 konut için toplamda 106 milyon TL ödeme yaptı. Van depreminde yapılan tazminat ödemeleriyle birlikte DASK'ın kuruluşundan beri yaptığı toplam tazminat ödemesi 136 milyon TL'ye ulaştı.” Büyük depremlerin zorunlu deprem sigortalı konut artışında önemli rol



“Dört konuttan üçü sigortasız”

Uğur Gülen
Aksigorta
Genel Müdürü

Herkesin doğal afet durumunda kendisinin ve sevdiklerinin can ve mallarını nasıl koruyacaklarını bilmesi gerekiyor. Yaşadığımız coğrafyanın özellikleri nedeniyle halkımızın zorunlu deprem sigortası, konut ve işyeri gibi ürünlere ihtiyacı var. Gelişmiş ülkelerde doğal afetlerden kaynaklanan ekonomik kayıpların büyük bölümü sigorta yoluyla karşılanıyor.

Ancak yaşanan bunca acı tecrübeye rağmen hala dört konuttan üçünün deprem sigortası yok. 16 milyon konuttan 12 milyonunun hala sigortasız. 2000'den sonra deprem nedeniyle hasar sahiplerine 133.8 milyon TL ödendi. Afetleri engelleyemeyiz ama yaraları sarabileceğimize inanıyoruz.

oynadığını vurgulayan Yazıcı'nın bu konudaki tespit ve beklentileri şöyle: “Zorunlu deprem sigortası her yıl ortalama yüzde 9'a yakın büyüme gösteriyor. Geçen yıl Van'da yaşanan deprem nedeniyle bu artış biraz daha fazla, yaklaşık yüzde 12.5 oldu. Bu artışın yüzde 5'i Van depreminden sonra gerçekleşti. 2012 yılının ilk döneminde ise yüzde 11.5 düzeyinde büyüme var. Yeni yasada öngörülen ek kontrol noktaları, zorunlu deprem sigortasını deprem ol-

Bölgelere göre zorunlu deprem sigortası

Bölge	Konut sayısı	Sigortalı konut sayısı	Police sayısında payı (%)	Deprem sigortasında payı (%)	Prim tutarı (TL)	Toplam primde payı (%)
Marmara	5.550.760	1.725.958	43,9	31,1	207.989.255	50
İç Anadolu	3.078.470	723.384	18,4	23,5	39.773.474	9,6
Ege	2.434.640	591.825	15,1	24,3	78.653.862	18,9
Akdeniz	2.076.060	372.831	9,5	18	38.365.318	9,2
Karadeniz	1.576.510	267.337	6,8	17	25.145.932	6
Güneydoğu Anadolu	927.090	123.650	3,1	13,3	9.900.732	2,4
Doğu Anadolu	732.310	123.104	3,1	16,8	16.207.732	3,9
Toplam	16.375.840	3.928.089	100	24	416.036.306	100

Kaynak: DASK

17 Ağustos depreminin faturası

Yaralı sayısı:	48.901
Sakat kalanların sayısı:	505
Yıkılan ve ağır hasarlı bina sayısı:	96.796
Yıkılan ve ağır hasarlı işyeri sayısı:	15.939
Orta hasarlı konut sayısı:	107.315
Orta hasarlı işyeri sayısı:	16.316
Az hasarlı konut sayısı:	113.382
Az hasarlı işyeri sayısı:	14.657
Prefabrikte konut talebi:	43.264
Dağıtılan prefabrik sayısı:	40.786
Prefabrikte yaşayan nüfus:	147.120

Not: 2010 yılında yayınlanan Meclis Araştırması Raporu'nda kan kaybı 18 bin 373 kişi olarak güncellenmiştir.

madan yaptırmamız için işimizi kolaylaştırıyor. Yeni yasayla birlikte bu artış oranının daha da yükselmesini bekliyoruz.”

10.3 milyon bina sigortasız
Türkiye’de zorunlu deprem sigortası kapsamına giren 16 milyon civarında konuttan 4 milyonunun yani dörtte birinin poliçesi bulunuyor. Türkiye’de sigorta bilincinin geliştirilmesi gerektiğini vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, 10 milyon mülk sahibiyle 6 milyon 375 bin kiracının herhangi bir doğal afet ya da sosyal olay karşısında yılların birikimiyle elde ettikleri varlıklarını yitirmemesi için deprem sigortasının yanı sıra konut sigortası da yaptırmaması gerektiğini belirtiyor. Ülken, halen DASK verilerine göre Türkiye’deki 16.4 milyon konuttan yaklaşık 3.9 milyonunun zorunlu deprem sigortasıyla depreme karşı, yaklaşık 2.2 milyonunun da konut poliçesiyle yangın, infilak, sel, fırtına, hırsızlık gibi çeşitli risklere karşı önlem almış durumda olduğunu belirtiyor. Ülken, “Kalan 10.3 milyon bina ile milyarlarca liralık eşyanın hiçbir



güvencesi bulunmuyor. Rakamlar, daha güvenli bir gelecek için toplumun sigorta konusunda bilinçlendirilmesi gerektiğini ortaya koyuyor” diyor.

Kiracı da önlem almalı

DASK’ın Temmuz 2012 verilerine göre Türkiye’de 16 milyon 375 bin adet konut bulunuyor. Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) en son 2007 yılında açıkladığı Gelir ve Yaşam Koşulları araştırma sonuçlarına göre de bu konutlarda oturanların yüzde 60.8’ini yani yaklaşık 10 milyonunu konut sahibi, kalan 6 milyon 375 binini ise kiracı ya da mülkü bedelsiz kullananlar oluşturuyor. Türkiye’de yaşanan her doğal afet sonrasında binaların güvence altına alınması konusu ön plana çıkıyor. Buna karşılık

milyonlarca hanenin eşyalarını kaybetmelerini nedeniyle uğrayacakları maddi kayıp ikinci planda kalıyor. Her iki kesimin de olası bir doğal afet karşısında gelecekte ekonomik külfetle karşı karşıya kalmaması için deprem sigorta-

Festival festival dolaşp yeni yasayı anlatacaklar

DASK, Afet Sigortaları Kanunu’yla birlikte yürürlüğe giren yeni denetim mekanizmalarının halka tanıtılması ve işlem yükü yaratmadan uygulanması için bir dizi yeni proje ve çalışmayı da hayata geçirecek. Önceliği bilinçlendirme faaliyetlerine veren DASK’ın, Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve Deprem Araştırma Enstitüsü işbirliğiyle 2010’dan beri Türkiye’yi dolaşan ve 63 merkezi ziyaret edip 150 bin kişiye doğrudan ulaşan deprem simülasyon tırn yeniden yola çıkacak. Tır bu kez “DASK Festival Hattı” adıyla bir ay boyunca yerel festivalleri ve yazlık mekanları dolaşarak deprem, zorunlu deprem sigortası ve yeni yasayla birlikte gelen uygulamaları anlatacak.

7.4 büyüklüğündeki Marmara depremini simüle eden DASK Festival Tırn 10 merkezi ziyaret ederek 35 bin kişiye doğrudan ulaşmayı hedefliyor.

Ayrıca elektrik ve su idarelerine konuyla ilgili afiş, broşür gibi bilgilendirme materyalleri yerleştirilecek. Bu konuya özel hazırlanan kamu spotu da televizyon kanallarında yayınlanmaya başlayacak. Abonelik işlemleri sırasındaki poliçe kontrolü ise sigortası bulunan ev sahiplerine yeni işlem yükü doğurmadan, elektronik ortamda gerçek zamanlı bilgi paylaşımıyla yapılacaktır.

sının yanı sıra konut sigortası poliçesini de yaptırmaması gerekiyor

Yılların birikimini güvence altına alın
Halen 16.4 milyon hanenin sadece 3.9 milyonunda bulunan deprem sigortası, gayrimenkulün uğradığı zararın bir kısmını güvence altına alırken, teknolojik ürünler ve mücevheratın da aralarında bulunduğu konuttaki diğer eşyalar güvence dışı kalıyor. Zorunlu deprem sigortasının ödemeleri kentlere ve binanın yapısına göre değişiyor. Örneğin, 100 metre karelik çelik veya betonarme bir yapı, 64 bin TL sigorta bedeliyle güvence altına alınıyor. Bu güvence için vatandaşın ödeyeceği tutar İstanbul’un Bakırköy, Kadıköy, Ümraniye gibi ilçelerinde yılda 155 TL. Diğer bir deyişle İstanbul’da ayda 13 TL gibi küçük bir ücretle konut,

Yıllara göre zorunlu deprem sigortasının gelişimi

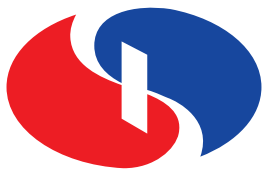
Tarih	Poliçe sayısı (000)	Poliçe artışı (%)	Prim tutarı (000 TL)	Prim artışı (%)
27/09-31/12/2000	159	-	3.766	-
2001	2.428	-	54.526	-
2002	2.128	-12,4	65.756	20,6
2003	2.022	5	85.688	30,3
2004	2.090	3,4	126.216	47,3
2005	2.417	15,6	159.085	26
2006	2.555	5,7	205.799	29,4
2007	2.618	2,5	234.615	14
2008	2.844	8,6	272.611	16,2
2009	3.436	20,8	322.092	18,2
2010	3.316	-3,5	319.424	-0,8
2011	3.726	12,4	378.805	18,6
01/01/2012-06/08/2012	2.480	-	267.328	-

EĞİTİM GÜVENCE SİGORTASI



Her İhtimale Karşı 13 Yıl Kesintisiz Eğitim

Bir defaya mahsus prim ödemesi ile 13 yıla kadar
enflasyon korumalı eğitim güvencesi



İŞIKSİGORTA

Her ihtimale karşı!



0216 633 71 00

www.isiksigorta.com.tr

İŞİK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

deprem riskine karşı güvence altına alınamıyor.

Aynı özelliklere sahip Ankara'nın Çankaya, Etimesgut veya Keçiören ilçelerindeki konutlar ise yılda yaklaşık 45 TL'ye depreme karşı sigortalanabiliyor. İzmir'in Karşıyaka, Bergama, Buca ve Menderes; Kocaeli'nin Gölcük, Van'ın Erciş ilçelerindeki konutlar içinse yılda yaklaşık 150 TL ödenmesi yetiyor. Tekirdağ merkezde ikamet edenlerin depremin mülklerine vereceği zararı bertaraf etmesi için ödemesi gereken tutarsa 109 TL.

Konut paket sigorta poliçesiyle hane sahipleri, ev ve içindeki eşyalarını sadece doğal afetlerin vereceği hasara karşı değil yangından hırsızlığa, depremden su baskınına kadar pek çok riske karşı da koruma altına almış oluyor. Anadolu Konut Paket Sigorta Poliçesi, ev ve içindeki eşyaların yanı sıra evin içinde yaşayanlar ve onların sorumluluklarını da teminat altına alabiliyor.

Bu noktada örnek bir konut paket sigortası poliçesine bakılacak olursa, sözgeli mi İstanbul Kadıköy'de 100 metrekarelik çelik veya betonarme bir yapı için 80 bin TL bina bedeli ve 20 bin TL eşya bedeliyle yaptırılacak sigorta karşılığında ödenecek prim, teminatlara bağlı olarak yılda sadece 150-200 TL civarında. Bu durumda ayda 15 TL civarında bir ek ücretle Anadolu Sigorta'nın sunduğu güvencelerden de faydalanılabiliyor.

"Marmara depremi büyük acı yaşattı"
Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, vatandaşların olası bir doğal afet karşısında yılların emeğiyle edindikleri, yarınlarını güvence altına alan varlıklarını yitirmemesi için deprem sigortasının yanı sıra konut sigortası poliçesi de almaları gerektiğini vurguluyor. Ülken, "Doğal ya da sosyal felaketleri engelleyemeyebiliriz. Ancak bu felaketlerin gele-



mekte yaratacağı büyük maddi sorunları en aza indirebiliriz" diyor. 17 Ağustos 1999'da yaşanan Marmara depreminin sadece Türkiye değil tüm dünyada büyük üzüntüye neden olduğuna dikkat çeken Musa Ülken, sözlerini şöyle sürdürüyor: "13 yıl önce 18 bin 373 vatandaşımızı yitirmemize, 48 bin 900 kişinin yaralanmasına neden olan felaket hepimizi büyük üzüntüye boğdu. 96 bin 796 konut ve 15 bin 939 işyeri yıkıldı veya ağır hasar gördü. 107 bin 315 konut ile 16 bin 316 işyeri orta, 113 bin 382 konut ile 14 bin 657 işyeri hafif hasar gördü. Sonraki yıllarda yaraların bir an önce sarılması için tüm halkımızın katılımıyla örnek işbirliğine tanıklık ettik. Ancak o dönemde sigorta bilinci yeterince gelişmediği için pek çok aile felaket sonrasında mağdur oldu.

Son yıllarda yapılan düzenlemeler bu konuda önemli gelişmeler sağladı. Ancak toplumda sigorta konusundaki duyarlılığın daha da artırılmasında büyük fayda görüyoruz. Deprem sigortasıyla mülklerini güvence altına alanlar, alacakları konut sigorta poliçesiyle de hem evlerini hem de eşyalarını güvence altına almış oluyor. Bulunduğumuz coğrafyanın özelliği nedeniyle sıklıkla karşılaştığımız doğal afetlerin yılların emeğiyle oluşturduğumuz varlıklarımızı sonsuza

kadar yok etmemesi için deprem ve konut sigortasının yaptırılmasında büyük yarar görüyorum."

"Hayata Devam Türkiye"

Bu arada, Aksigorta ve AKUT'un halkı başta deprem olmak üzere sel ve yangın gibi doğal afetler konusunda bilinçlendirmek amacıyla başlattığı "Hayata Devam Türkiye" projesinin üçüncü etabı tamamlandı. 2010 yılında start alan bu sosyal sorumluluk projesinin ilk üç yılında 30 il ve 150 ilçede yaklaşık 3 milyon kişi deprem ve doğal afetler konusunda eğitildi. Gidilen il ve ilçelerde doğal afetlerden önce alınması gereken önlemler, afet sırasında ve sonrasında yapılması gerekenler konusunda eğitimler verildi. "Hayata Devam Türkiye" projesi için donatılan tırı ziyaret eden gönüllülere, 3 boyutlu G Force deprem simülöründe 1999 yılında yaşanan 7.4 büyüklüğündeki Marmara depremi yaşatılarak, konunun önemine vurgu yapıldı. "Güvenli Oda" ve "Güvenli Olmayan Oda" şeklinde iki farklı bölümün bulunduğu tırda eşyaları sabitlemek gibi alınabilecek basit önlemlerin önemine dikkat çekildi. 3 yılda 1 milyon 620 bin öğrenciye ulaşılan sosyal sorumluluk projesi kapsamında halka 2 milyona yakın eğitim kitapçığı dağıtıldı.



Yeni BES'ten beklentiler!

Beklenti memnuniyet duygumuzun çıpası. Çıpa'yı beklenti yarattığı için, hazzı da "beklenti" yaratıyor. Peki bunun BES'le ne ilgisi var? **Dalkan Delican**

Aslında "beklenti" memnuniyet duygumuzun çıpası... Bir ürün veya hizmetten elde ettiğimiz haz, beklentimizle doğrudan ilişkili. Beklentimizin üzerinde haz yaşadığımızda memnuniyetimiz artıyor, tersi durumda ise memnuniyetimiz azalıyor.

Çıpa'yı beklenti yarattığı için hazzı da "beklenti" yaratıyor. Mütavazi beklentilerle hayatını idame edenlerin "mutlu" olmasının nedeni de bu! İyi ama bunların "Yeni BES"le ne ilgisi var?

Bana göre çok ilgisi var. 17 Nisan kararlarıyla hayatımıza giren Yeni BES'ten her kesimin beklentileri farklı. Devlet sistemin tabana yayılacağı ve emeklilik yatırım fonlarının daha hızlı büyüyeceği ve sistemin derinleşeceği, genişleyeceği beklentisinde...

Emeklilik şirketleri de devletle paralel beklentide. Daha fazla katılımcının sisteme gireceği, emeklilik yatırım fonlarının büyüyeceği ve bu yolla fon işletim giderleriyle daha yüksek karlar elde edileceği bir dönemin beklentisinde...

Bu arada BES satışlarına aracılık edenlerin de beklentileri var! Onlar Yeni BES'in rüzgarından yararlanıp; daha çok BES üretilip, daha fazla gelir elde etmek istiyor.

En sonda ise katılımcılar ve katılımcı adayları yer ayırması durumunda. Mesaisinin önemli bir bölümünü "saha"da geçiren biri olarak gördüğüm şey, katılımcıların BES'ten en önemli beklentisi "getiri"! Özellikle ülkemizde 1980 sonrası elde edilen getirilere yönelik bir beklenti var. Çıpada maalesef 1980 sonrası elde edilen getirilerin etkisi devam ediyor. Ama o günler çok geride kaldı.

Bu gerçeği görenler, mevduat faizlerini çıpa olarak almaya başladı. Mevduat faizleri kadar getiri sağlamayan yatırım araçlarını tercih edilir görmüyorlar.

İşte bu noktada ilginç bir durum söz konusu. Bugün hiçbir banka mevduata yüzde 25 faiz vermiyor. Ama BES'e katkı payı ödeyenler doğrudan yüzde 25'i emeklilik hesaplarında görebilecek. Üstelik emeklilik yatırım fonlarının da bir de getirisi olacak. Dolayısıyla belirli sınırlar çerçevesinde mevduatın BES'e kayacağını bugünden söyleyelim.

2013'ten sonra banka hesabında 500.000 TL olan ve bu paraya kısa vadede ihtiyacı olmayan biri kendi adına, eşi adına, 18 yaşından büyük çocuk ya da çocukları adına

yaklaşık 12.000 TL'lik BES yaptırması çok mantıklı gözüktüyor. Bu noktadan tekrar "beklenti"ye dönecek olursak, devlet katkısından hak kazanma süresinin doğru ve eksiksiz anlatılması, beklentinin memnuniyetsiz müşteriye dönüşmemesi adına büyük önem arz ediyor.

İyi ama niye devlet katkısı meselesi yanlış ve eksik anlatılsın? BES satışlarına aracılık edenlere yüksek komisyon verilmesi bu duruma neden olabilir mi? Hem de nasıl! Peki bu durumdan katılımcı zararlı çıkar mı? Pek değil.

Özellikle yeni BES'le birlikte kesintilerin de düşürülmeye çalışıldığı bir dönemde katılımcı bu uygulamadan çok fazla mağdur olmaz. Ayrılmalarda yapılan kesintinin ödenen tutardan olmayacağını göz önünde bulundurursak katılımcı ertelenmiş giriş aidatı varsa öder ve birikimini alır.

Ama beklentisinin altında bir sonuçla karşılaşacağı için memnuniyetsiz bir katılımcı/müşteri yaratılmış olur. Katılımcının kısa vadeli kalması emeklilik şirketinin gelirlerini ve yeni katılımcıların sisteme girmesini olumsuz etkileyecektir.

Çünkü katılımcının beklentisi gerçekleşmemiştir ve sistem hakkında olumsuz değerlendirmelerde bulunarak katılımcı adayları üzerinde mahalle baskısı kuracaktır.

Bu katılımcıyı sisteme dahil eden ve doğru bilgilendirme de bulunmayan aracı ise bu üretimden elde ettiği gelir bir taahhüt kapsamındaysa emeklilik şirketi tahsilat yönüne gidecektir. Yüksek gelir bekleyen aracı beklentisi gerçekleşmediği için, suç kendisinde değilmiş gibi-en azından çalıştığı emeklilik şirketi hakkında olumsuz davranışlarını pekiştirme yönüne gidebilir.

Emeklilik şirketi katlandığı maliyet, elde ettiği gelire baktığında maliyetleri kısmak adına daha düşük komisyon uygulamasının doğru olacağını düşünebilir. İşini doğru yapmaya çalışan araçların gelirleri azalır. Geliri azalan aracı başka iş kollarına artık daha sıcak bakacaktır!

Son söz: İzmir'in Kemalpaşa ilçesinde özel bir bankanın şube müdürü olan Sinan Dağdan öğrendiğim ve konuyla çok ilgili bulduğum güzel bir sözü var: "Sahtekarın eli, tamahkarın cebinden çıkmaz" Hadi gelin, Yeni BES'te tamahkar olmayalım, sahtekarları da sektörden uzak tutalım!

Sağlıkla kalın... www.besliyorum.com

"Sahtekarın eli, tamahkarın cebinden çıkmaz" Hadi gelin, Yeni BES'te tamahkar olmayalım, sahtekarları da sektörden uzak tutalım!

Kendi sigortasını kendisi buluyor!

Türkiye'nin en büyük 5 lojistik şirketinden biri olan Balnak, dünya çapında 140 birime ulaşan filosuyla sektörün her alanında hizmet veriyor. Filosu ve taşıdığı malların sigortası için kendi bünyesinde brokerlik firması kuran Balnak, çalışanlarını da her türlü riske karşı sigortalıyor...

Balnak, uluslararası taşımacılıkta Türkiye'nin önde gelen firmalarından biri. Dünyanın hemen her bölgesinde karayolu, denizyolu, havayolu ve demiryolu taşımacılığı yapıyor. En büyük pazarı Avrupa. Yakın bölgesine ise ağırlıklı olarak tır filosuyla hizmet veriyor. Balnak'ın yurtdışına en fazla taşıdığı ürün grubu tekstil. Tekstili otomotiv, otomotiv yedek parçaları ve beyaz eşya izliyor. Balnak filosunun Türkiye'ye dönüş yolunda en fazla taşıdığı malları ise elektronik, kimya, yedek parça ve makineler oluşturuyor.

Balnak, yurtiçinde ise daha çok gıda ve gıda dışı hızlı tüketim ürünleri ile yapı malzemelerinin dağıtımında etkin. Şirket,

büyük market zincirlerinin ürünlerini taşımakla birlikte etiketleme, istifleme gibi tüm süreçleri de takip ediyor. Balnak Yönetim Kurulu Başkanı Lütfi Aygüler, "Müşterinin kendi deposu gibi hizmet veriyoruz. Adan Z'ye lojistik hizmeti sağlıyoruz" diyor.

Balnak, halen 140 araçlık filosuyla lojistik hizmeti veriyor. Bunların 54'ünü geçen yıl filoya katılan Euro5 sınıfı daha çevreci araçlar oluşturuyor. Şirket, geçen yıl 15 milyon euro'luk filo ve depo yatırımı yaptı. 2011 yılı cirosu 141 milyon euro olan Balnak'ın 2 binin üzerinde çalışanı var. Şirketin yurtiçi ve yurtdışı operasyonları İstanbul, Kocaeli-Gebze, İzmir, Bursa, Adana ve Mersin'deki ofislerden yönetiliyor. Lütfi Aygüler, sektördeki çoğu firmanın aksine belirli bir pazara değil tüm dünyaya taşımacılık yaptıklarını vurguluyor. Balnak'ın rotası İskandinav ülkelerinden Türk Cumhuriyetleri'ne, Ortadoğu'dan Kuzey Afrika'ya oldukça geniş bir yelpazeye sahip. Aygüler, bu bölgelere komple ve parsiyel olarak düzenli taşımacılık yaptıklarını belirtiyor.

Balnak, yurtdışında ise acentelik sistemiyle çalışıyor. Lütfi Aygüler, "İthalat ve ihracat yaptığımız tüm ülkelerdeki acentelerimiz bölgesinde yaygın hizmet verebilen, esnek ve en az bizim kadar müşteri odaklı çalışan şirketler" diyor.

Bölgesel güç olacak

Faaliyetleri geniş bir coğrafyaya yayılan Balnak'ın uluslararası taşımacılık alanındaki en büyük hedefi bölgesel bir güç olmak. Lütfi Aygüler, bu hedefin ay-

rıntılarını şöyle anlatıyor: "Hedefimiz gelişmekte olan Ortadoğu, Rusya ve BDT ülkelerindeki payımızı artırmak, bölge ülkelerine Türkiye'den yapılan düzenli taşıma faaliyetlerinde, proje taşımalarında ve transit taşımalarda daha etkin rol almak. Bu hedefe ulaşmak için en büyük güven-cemizse kara-hava-deniz ve demiryolu taşımacılığındaki güçlü altyapımız, kaliteli insan gücümüz ve zengin acente ağıımız."

Çoğu uluslararası lojistik firmasının iç pazarda aktif olmadığına dikkat çeken Aygüler, "Müşterilerimize gümrükleme, depolama ve yurtiçi dağıtımın yanı sıra katma değerli hizmetler de sunuyoruz" diyor. Lütfi Aygüler, yurtiçi operasyonlarda en önemli hedeflerinin tekstil lojistiğinde daha da uzmanlaşmak ve kapasite artırmak olduğunu söylüyor. Nitekim Balnak, bu amaçla birkaç büyük tekstil markasıyla yurtiçi operasyonlarının yönetimi konusunda görüşmelerini sürdürüyor. Aygüler, halen yurtiçi operasyonlarını yürüttükleri global markaların Ortadoğu, BDT, Kuzey Afrika, Rusya ve Balkanlar gibi lojistiğin daha az geliştiği bölgelerdeki operasyonları için de hizmet vermek için görüşmelerin devam ettiğini söylüyor.

Aygüler, gerçek zamanlı ve doğru bilgiyi mümkün olan en kısa zamanda, müşterilerin talep ettiği formatta ve yerde kendilerine sunacaklarını vurguluyor. Nihai hedeflerinin "one stop shop" yani tek noktadan müşterinin her türlü talebine yanıt vermek olduğunu açıklayan Aygüler, bu hedef doğrultusunda lojistik hizmet kalemlerini artırmanın da kısa vadeli hedefler arasında olduğunu belirtiyor.



Çalışanlar her riske karşı sigortalı

Hem şirketin insan ve maddi sermayesi için hem de taşıdığı ve depoladığı değerli mallar açısından Balnak için sigortanın önemi büyük. Ancak müşterileri için istediği sigorta hizmetini paket halde doğru-
dan dışarıdan sağlayamayan Balnak, taşıdığı mallara kendi bünyesinde kurduğu brokerlik firmasıyla teminat alıyor.

Lütfi Aygüler, sigorta konusunda izledikleri stratejiyi şöyle açıklıyor:

“Müşterilerimiz, prensipleri gereği hizmet verdiğimiz tüm alanlarda oluşacak riskleri broker firmamızla birlikte sürekli değerlendirir ve buna uygun poliçeleri yurtiçi, gerekirse yurtdışından satın alarak olası bir soruna karşı teminat altına alırız.

Genellikle depoları kapsayan depremli ve depremsiz emtia sigortası, yangın ve depocu mali mesuliyet sigortası, nakliyat aracı sorumluluk (FFL) ve yurtdışı taşıyıcının sorumluluğu (CMR) sigortası, yurtiçi nakliyat sigortası ve Yeşilkart sigortası kullanıyoruz. Bunların hemen hepsi lojistik sektörüne özel sigortalar. Her konuda müşteri ihtiyacına yönelik hizmet vermeyi ilke edinmiş bir şirketiz. Bu doğrultuda kendi bünyemizde çağdaş ve kapsamlı bir sigorta hizmetini müşterilerimize sunuyor, müşteri yükünün sigortalanmasını sağlıyoruz.”

Balnak'ın sıkça kullandığı Depocu Mali Mesuliyet Sigortası, faaliyet gösterdiği adreslerde kendine ait, kiralanmış veya lojistik hizmeti vermiş olduğu depolardaki sorumlulukları teminat altına alıyor. FFL sigortası, yine Balnak'ın sorumluluğundaki uluslararası taşımalarda malların alt taşıyıcı kullanılarak bir yerden başka bir yere taşınması esnasında karşılaşılabileceği zarar ve ziyanları teminat altına alıyor. CMR sigortası, uluslararası taşımalarda eşyanın nakli esnasında karşılaşılabileceği zarar ve ziyanları teminat altına alıyor. Yurtiçi nakliyat sigortası ise taşınan mal-



ların Türkiye hudutları içerisinde nakliyesi esnasında uğrayabileceği zarar ve ziyanlara teminat veriyor.

Balnak'ta hem yöneticilerin hem de çalışanların hata ve/veya ihmallerine karşı riskleri de teminat altına alan mali mesuliyet sigortaları bulunuyor. Balnak Yönetim Kurulu Başkanı Lütfi Aygüler, bu sigortanın içeriğini de şöyle açıklıyor:

“İş sağlığı ve güvenliğine ilişkin mevzuat çerçevesinde uygulama planları hazırlama, uygulamaların yapılmasını sağlama, bu konularda işçilere eğitimler verme, bunları denetleme, gözetleme ve sürekli sürdürülebilir bir yapı kurulmasını temin ile bu hususlardaki danışmanlık hizmetlerini kusurlu olarak gereği gibi yerine getirmemesinden ötürü doğacak zararlar nedeniyle üçüncü şahıslar tarafından Balnak'a karşı ileri sürülecek tazminat taleplerini iş güvenliği uzmanı mesleki sorumluluk sigortasıyla teminat altına aldık. Lojistik faaliyetlerine özel sigortalar ve yönetici mali mesuliyet sigortasının yanı sıra çalışanlar için ferdi kaza ve hayat sigortalarını da kullanıyoruz. Çalışanlarının güvencesi de Balnak için son derece önemlidir.”

“Muazzam bir pazarın odağındayız”

Balnak Yönetim Kurulu Başkanı Lütfi Aygüler'e göre Türkiye lojistik pazarının önü çok açık. Aygüler, muazzam gelişen bir pazarın odağında bulunan ülkemizin lojistik açısından barındırdığı potansiyeli şöyle anlatıyor:

“Gelişen Avrupa pazarında şu anda kriz nedeniyle durgunluk var. Ancak diğer pazarlardaki büyüme sürüyor. Örneğin, Rusya inanılmaz büyüyüp geliyor. Azerbaycan'da petrol var ve giderek daha fazla zenginleşiyor. Irak başlı başına büyük bir potansiyel. Özellikle Kuzey Irak çok canlı. İnşaat, yapı malzemesi, gıda, çok fazla mal gidiyor. Bir de Bağdat ve Basra bölgesi imar edilmeye başladığında Türkiye için müthiş bir kapı açılmış olacak. Keza Suriye ve diğer ülkeler de öyle... Mısır'da ciddi bir Türk yatırımı var. Türkler orada 500'e yakın fabrika kurdu.



Genetik olmayan saç dökülmelerini bazı basit önlemlerle engellemek mümkün.

İşin stresi saçlarınıza yansımaz!

Gür saçlara sahip olan şanslı azınlıktan olmasanız da saçlarınızı doğru bakım ve tedavilerle sağlığına kavuşturabilirsiniz. İşte genetik ve genetik olmayan saç dökülmeleri için birkaç öneri...

Erkan Yılmaz, Saç Uzmanı / Maki Kuaför

Saçlarım neden dökülüyor ve nasıl durdurabilirim? Bunlar 30'lu yaşlarından itibaren çoğu erkeğin ve 40'lı yaşlarında çoğu kadının kendine sorduğu soruların başında geliyor. Öncelikle saç dökülmesini genetik ve genetik olmayan saç dökülmesi olarak ikiye ayırmak gerekiyor.

Genetik olmayan dökülmeleri tek bir sebeple açıklamak mümkün değil. Yine de iş hayatının stresi, hava kirliliği, saça uygulanan kozmetik ürünlerin tahribatı, demir eksikliğini ve düzensiz beslenmeyi bu sebeplerin başında sayabiliriz. Mevsimsel değişimler ve özellikle yaz tatili sonrasında saç dökülmeleri de sıkça şikayet edilen durumlar. Güneş, deniz ve ısı nedeniyle yıpranan saçlarınız mat ve cansız bir hal almış olabilir ancak saçlarınızı eski sağlığına kavuşturmak o kadar zor değil. Hemen belirtmek gerekir ki dökülen saç teliniz 100'den az ise çok fazla önemsenecek bir durum yok, eğer 100'den fazla ise bazı tedbirler almak gerekebilir. Genetik olmayan saç dökülmelerini bazı basit önlemlerle engellemek mümkün. İşte bazı temel önlemler:

- Saçlarınızdaki kırıkları temizleyin yoksa saçınız inceldiği yerden kopar ve fırçanızda gördüğünüz saçların döküldüğünü sanabilirsiniz. Oysa gerçek saç dökülmesi saç kökünün ölmesi demektir.
- Mutlaka saç tipinize uygun, güvenli şampuan ve saç kremi kullanmalısınız. Bunu öğrenmek için kuaförünüze danışabilirsiniz.
- Saçlı deride aşırı kepeklenme ve pul pul dökülme varsa bu da dökülmeye neden olur; mutlaka bir dermatologa danışın.
- Saçınıza bitkisel bakımlar uygulayın.
- Aşırı rejim yapıyorsanız ya da protein açısından eksik besleniyorsanız bundan ilk etkilenecek olan saçlarınızdır çünkü saç gelişimi sağlıklı ve dengeli beslenmeyi gerektirir. O yüzden rejim

yaparken protein almaya dikkat edin.

- Demir eksikliği, B12 eksikliğine bağlı saç dökülmeleri yaygın olarak karşılaştığımız sorunlar çünkü demir eksikliği olan bünyede saç uzamaz ve sağlıklı olmaz. Demir açısından zengin gıdalar tüketmeye özen gösterin.
- Son olarak gereksiz jöle ve köpük kullanmaktan kaçının. Her ne kadar jöle ya da köpük saç tellerine uygulandığı için saç dökme özelliği olmasa da bu tür ürünler kimyasal bazlı olduğu için uzun süre saç derinizde kalması tahribata sebep olabilir. O yüzden günlük jöle kullansanız da akşam mutlaka saçlarınızı yıkayın.

Saç kremi saçları döker mi?

Sağlıklı ve ıslıl saçlar için saçların her gün yıkanması ve her defasında krem uygulanması gerekiyor. Saç kremleri saç dökmez çünkü saç dökülmesi kıl kökleriyle ilgilidir. Kremler sadece saç teli üzerinde etkili olduklarından, saç dökülmesine neden olmazlar. İleri teknoloji ürünü saç kremleri saçın ağırlaşmasını önleyen jöle tipi ağ teknolojisi kullanırlar. Bu da, bakım maddelerinin özellikle saçtaki zarar görmüş, pürüzlü yüzeylere etki etmesini sağlar. Saç kremlerinde kullanılan maddeler birleşerek küçük zerrecikler halinde saç tellerinin üzerine yapışır, saç kururken tel üzerinde ince, düzgün bir katman bırakır. Bu katman saçtaki pürüzlü, hasarlı bölgeleri tamir eder, ayrıca saç telleri arasındaki sürtünmeyi azaltarak saçı nemlendirir. Saç kremlerinin birbirinden farkı her bir bileşenin kullanım oranı, kalitesi ve bir araya getirilme biçimidir. Siz de saç tipinize uygun bir krem seçmeye özen gösterin.

Saçınıza nem depolayın

Özellikle yaz aylarında saçlarımızın eksikliğini

hissettiği en önemli şey nemdir. Güneşin saçın protein yapısını bozması, kurutması ve elastikiyetini azaltması kaçınılmaz. Ayrıca her gün yıkanan saçın kuruması da kaçınılmaz. Özellikle kadınlar için sürekli fön çektiirmek, maşa veya düzleştirici uygulamak saçı kurutur. Bunlara bir süreliğine ara verin ve saçınızın doğal dokusunu doğru ürünlerle ortaya çıkarın. Saçınızı ısıyla şekillendirme konusunda ısrarlıysanız bunu mümkün olduğunca düşük ısıyla yapın. Kuruluğa karşı çözüm ise duştayken nemi saçta hapsetmektir. Saçın nemini korumasını sağlayan yağlar bu anlamda yardımınıza koşabilir. Bunlar arasında en etkili olanlar içinde “argan” yağı bulunan ama saçta ağırlık vermeyen ürünlerdir. Alternatif olarak haftada iki üç kez uygulayabileceğiniz saç maskeleri de saçınızı nemlendirir. İşte size basit bir maske tarifi; Bir litre ılık suyun içine bir buçuk çorba kaşığı elma sirkesi ekleyip saçınıza yedirin ve tarayın. 10 dakika beklettikten sonra bol su ile durulayın. Saçınızda sirke kokusu kalmaması için biraz saç kremi sürebilirsiniz. Sirke asidik bir sıvı olduğu için saçımızdaki “kütikula” tabakasını şok etkisi ile kapatacaktır ki bu da yaptığınız bakımı içeriye hapseder.

Genetik dökülmeler için...

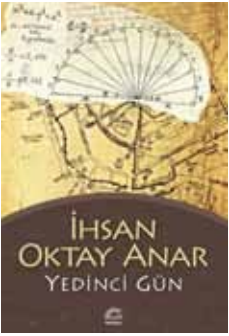
Saç dökülmeleri kalıtsal unsurlardan ya da vücutta sistemik olarak meydana gelen değişikliklerden de kaynaklanabilir. Genetik tipte saç dökülmesi en çok erkeklerde görülür ve genellikle 30 yaşlarında başlar. Kadınlarda da 40'lı yaşlarda görülebilir. Dökülmeler genellikle alın ve tepe bölgesinde açılma ve saç tellerinde incelme şeklinde ortaya çıkar. Genetik olarak güre saçlara sahip olan şanslı azınlıktan olmasanız da saçlarınızı doğru tedaviyle sağlıklı bir hale getirebilirsiniz.

Saç dökülmesi ve saçta kellik şikâyetleri için elbette öncelikle bir dermatologa danışılması gerekir. Saç derisinin muayenesi, saç tellerinin tetkiki ve kan tahlilleri ile saç dökülmesinin nedeni tespit edilir ve uygun tedavi uygulanır. Saç dökülmesinin erken dönemlerinde yapılan

tedavilerde çok başarılı örneklerle rastlamak mümkün. Bu uygulamalardan bazılarını şöyle sıralamak mümkün:

- **Skin-stamp uygulaması:** Saç köküne büyüme faktörleri ve vitamin içeren ürünlerle skin-stamp uygulaması (üzerinde minik iğneler olan ve saç derisinde mikro kanallar açarak metal etkili içeriklerin saç köküne nüfuz etmesini sağlar) başarılı sonuçlar verebiliyor.
- **Mezoterapi:** Saç dökülmesi olan kişiler uzman doktor gözetiminde yapması gereken bir uygulamadır. Saçlı deriye küçük iğnelerle mezoterapi ilaçlarının verilmesi işlemi kapsar. Saç mezoterapisinde uygulama direk saç köküne iğne yolu ile yapılır. Çok ince iğneler kullanılması ve uygulama tekniği nedeniyle ağrısızdır. Amaç, o bölgedeki dolaşımı düzenleyip kan akımını arttırmak, gerekli vitamin ve minerallerin doğrudan cilde verilmesini sağlamaktır. Haftada bir ve 8-10 seans şeklinde yapılır. Saç mezoterapisi hem erkek hem kadınların saç dökülmesinin durdurulması, saçların daha sağlıklı ve güçlü olması için uygulanabilen güvenli bir yöntemdir. Saçlar genel kan dolaşımından, sadece saç kökü yolu ile beslenebilirler. Bu nedenle saç dışarıdan uygulanan kozmetik ve besleyicilerin etkisi sınırlıdır.





Yedinci Gün

**İhsan
Oktay Anar**
İletişim Yayınevi
240 sayfa

Kendine özgü kurgusu ve diliyle Türkçe edebiyatta kendine özel bir yer edinen İhsan Oktay Anar'ın merakla Beklenen yeni romanı İletişim Yayınları'ndan çıktı. Yazar, beş yıl aradan sonra "Yedinci Gün" romanıyla okurun karşısına çıktı. "Çizgilerin kürelere, zamanın sonsuzluğa, sonsuzlukların da hayallere dönüştüğü bir hikâye" olarak tanımlanan roman Anar'ın romanlarında sık rastlanan sıradan insanların sıra dışı hikayelerini yine tarihsel bir çerçevede ele alıyor. Masalımsı bir anlatımı ile Türkiye edebiyatının en özgün isimlerinden olan Anar, bu defa da usta kalemi ve zengin düş yeteneği ile okuru şaşırtmaya hazırlanıyor. İlk kitabı Puslu Kıtalar Atlası ile geniş bir okur kitlesi kazanan Anar, Kitab-ül Hiyel, Efrâsiyâb'ın Hikâyeleri, Amat ve son olarak Suskunlar adlı romanları ile biliniyor.



Yaratıcılık Disiplini

Josh Linkner
Çeviri: Bilge
Büyükakyüz
MediaCat
224 sayfa

Dünyanın en büyük interaktif tanıtım şirketi ePrize'in kurucusu ve başkanı olan Josh Linkner, hem ünlü bir girişimci ve risk sermayedarı hem de bir caz müzisyeni. Yazar bu kitabında, ilk bakışta birbirinden farklı gibi gözüken yeteneklerini, disiplin gerektiren profesyonel iş anlayışını ve yaratıcı doğaçlama gerektiren caz müzisyenliğini aynı potada eritip geliştirdiği Yaratıcılık Disiplini sistemini okurlarıyla paylaşıyor. Linkner, yaratıcılığın sırlarını açığa çıkarmak, hayal gücü kapasitenizi beslemek, yönetmek ve geliştirmekte kullanabileceğiniz bir sistemi anlatıyor. Josh Linkner, Ernst & Young Yılın Girişimcisi (2004), Automation Alley'in Yılın CEO'su (2005) ve Detroit Yılın Yöneticisi (2009) ödüllerine sahip. İşletme, teknoloji ve pazarlama medyası gibi konularda çok rağbet gören konuşmacılardan biri olan Linkner'in ayrıca Wall Street Journal, Fast Company, Advertising Age, Entrepreneur, Adweek ve Inc'de yazıları yayımlanıyor.



Uyandığında

Hillary Jordan
Çeviri: Özlem Yüksel
Yapı Kredi Yayınları
312 Sayfa

Hillary Jordan, Uyandığında'da bizi belirsiz ama pek de uzak olmayan bir geleceğe götürüyor. Dünyanın geldiği bu yeni noktada, eski gücünden çok uzak, atom bombası felaketini yaşamış ve en önemlisi de din devletine dönüşmüş bir ABD çıkıyor karşımıza. Üstelik bu yeni dünyadaki tek tehlike totaliter rejimler ve küresel savaş tehlikesi de değil. . .

Jordan'ın ABD'de büyük ilgi gören kitabı kitap eleştirmenlerine göre iki şeyi birden başarıyor: Hem heyecanın bir an bile düşmediği bir macera ve yol romanı; hem de düşündürücü bir distopya yazıyor. Uyandığında, din ve siyaset arasındaki sınırlar ortadan kalktığında ve devlet, vatandaşlarının yaşamları üzerinde sorgulanamaz bir güce sahip olduğunda neler yaşanabileceği üzerine etkiletilici bir kurgu. Roman, aynı zamanda kahramanı Hannah Payne aracılığıyla kendisine dayatılan kadınlık, cinsellik, aşk ve inanç hakkındaki fikirleri de sorguluyor.



20. Yüzyılda İş Dünyasına Yön Verenler

**Antony J. Mayo,
Nitin Nohria**
Türkiye İş Bankası
Kültür Yayınları
Çeviri: Meral Çiyan
Şenerdi
548 sayfa

20. Yüzyılda İş Dünyasına Yön Verenler'i mercek altına alan Antony J. Mayo ve Nitin Nohria'nın kitabı, büyük iş insanlarının sırlarını anlamak için onları zamanlarının koşulları içinde değerlendirmek gerektiğini vurguluyor. Onların yoktan yarattığı fırsatları, tutkularını, azim ve coşkuyla değiştirdikleri hayatlarını gözler önüne sererken, onlarla birlikte süper güç haline gelen Amerika Birleşik Devletleri'nin sanayi

ve finans sektörlerinin içinden geçtikleri süreçleri de analiz ediyor. İşini bilen yöneticiler, uzak görüşlü girişimciler kadar göçmenler, işçiler gibi aktörleri de unutmadan 20. yüzyıl iktisat tarihinin özellikle ABD açısından önemli kilometre taşlarını, bu dönemlere damgalarını vuran iş dünyası liderleriyle birlikte anlatıyor. İş dünyasından iyi eleştiriler alan kitap Türkçe olarak okurlarıyla buluştu.



Risk almayın, sigortasız kalmayın!

**1 Eylül - 31 Aralık 2012 tarihleri arasında
anlaşmalı sigorta acentelerinde
AsyaCard'ınıza özel +6 taksit
fırsatını kaçırmayın.**

Kampanya Koşulları: • 1 Eylül – 31 Aralık 2012 tarihleri arasında sigorta sektöründeki anlaşmalı üye işyerlerinde geçerlidir. • Tek çekim işlemler kampanyaya dahil değildir. • Kampanya kapsamında işlem yapan müşterilerin sliplerinde kampanyadan faydalandıklarına dair bir mesaj yer alacaktır. • +6 taksit imkanı 2-6 taksit seçenekleri arasındaki taksitli işlemlerde geçerlidir. +6 taksit uygulaması ile birlikte en fazla 12 taksit imkanı sağlanacaktır. • Business kartlarla yapılan harcamalar kampanyaya dahil değildir. • Bu kampanya ilgili üye işyerinde devam etmekte olan bir başka Bank Asya kampanyası ile birleştirilemez. • Kampanyaya katılacak olan asıl ve ek kart müşterilerimizin kartının açık durumda olması ve kampanya tarihi itibarı ile kredi kartlarını kullanmasını engelleyen herhangi bir durumun olmaması gerekmektedir. Hakkında haciz işlemi başlatılmış, bir dönemden fazla borç gecikmesi olan kredi kartı hesapları, bu ve benzeri durumlardan doğan idari ve kanuni takipteki hesaplar, kart sahibinin vefat bildirimi yapılmış hesaplar ve aynı tarihte tüm kartlarında iptal kart blokesi bulunan kişiler kampanyaya katılamazlar.



ASYACard

www.asyacard.com.tr



HER GİZİK BU KADAR
İYİ GÖZÜKMEZ.

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.