

2013

**Hedefler aynı, stratejiler farklı
Kaskoda primler yükselecek
Yeni ürünler yolda...**



CEO'larda normale dönüş başladı
EIOPA uyardı: Bankacılığa özenmeyin!
ACE, satın alma için fırsat kolluyor



Serhat Süreyya Çetin: "En önemli görevimiz sigortacılığı tabana yaymak"
Yeni başlayanlar için BES rehberi

VERUSA HOLDİNG

Verusa Holding, enerji, petrokimya, demir-elik, telekomunikasyon, finans ve teknoloji gibi yukselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer, glerine g katıyor.



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIęI



RCISELSAN
ACIKAMAM SELLULÖZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
CELİK



INNATED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT



ANELTECH

Eski Büyükdere Cd. Ayazaęa Yolu İz Plaza Giz No:9 Kat:14 D:51 34398 Maslak - İstanbul-TÜRKİYE
Tel: +90 212 290 74 90 Fax: +90 212 290 74 91 e-posta: info@verusa.com.tr

www.verusa.com.tr

**Güneş Sigorta ile
sağlığınıza korumak 350TL'den
başlayan fiyatlarla!**



Okyanus Sağlık Sigortası **Beyaz** ve **Kırmızı Plan** ile hem sağlığınıza hem de bütçenizi koruyun. Üst segment sağlık kurumlarında da kullanabileceğiniz ayrıcalıklı teminatlara 350 TL'den* başlayan fiyatlarla sahip olun.

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

444 1957



/GunesSigorta



@GunesSigorta

www.gunessigorta.com.tr

* 350 TL fiyat, 40.000 TL limitli Kırmızı Plan 0-40 yaş aralığındaki sigortalılar için geçerlidir.



EDİTÖR

2012'de neler oldu?

Atamalar ve transferlerin yoğun yaşandığı bir yılı geride bıraktık. Bülent Somuncu Halk Sigorta'ya, Erhan Dumanlı da Assist Line'a Genel Müdür olarak atanıp 2012'nin ilk aylarında sektöre geri döndüler. İki şirket arasında hukuk savaşı başladı. Bülent Somuncu geri adım atmak zorunda kaldı. Halk Sigorta halka açıldı.

ERGO'da üst yönetim değişti. Aranan taze kan Yunanistan'da bulundu. Theo Kokkalis Türkiye'ye geldi. ERGO, Yapı Kredi Sigorta'dan Yıldırım Türe'yi transfer etti... Bu pazarda kalıcı olacağının ilk sinyalini verdi. Anadolu Sigorta'nın sosyal sorumluluk projesi "Bir Usta Bin Usta" yurt dışına açıldı. Alanında birçok ödül aldı. Mustafa Su, emekli oldu. Anadolu Sigorta Genel Müdürlüğü'ne şirket tarihinde ilk defa içeriden atama yapıldı. Musa Ülken, Genel Müdür oldu...

Şirketler sağlık sigortalarına yöneldi. Anadolu Sigorta sağlık sigortalarında "akıllı sistem"e geçti. Sağlık sigortası ürünlerini yeniledi. Güneş Sigorta da yeni sağlık sigortası ürünleri çıkardı. Sağlık sigortalarında pazar lideri olan Yapı Kredi Sigorta, "Can Sağlığı" ürününe işsizlik teminatı da ekleyerek kapsamını genişletti... Kısacası sağlık branşı yeni umut oldu.

Şirketlerin zararları artınca 2012'de 15 üst düzey yönetici koltuğundan oldu. Yılın ilk dokuz ayında en büyük 10 şirketin zararı 176 milyon lirayı geçti. 58 şirketin 34'ü teknik zarar açıkladı...

Ertuğrul Bul, Sigorta Dükkanım'ı bir yıl gibi kısa bir sürede sattı. Böylece "parası olan" genel müdürler arasında anılmaya başladı. Güneş Sigorta, elektrikli araçlar için "Yeşil Kasko" ürününü çıkardı...

Tontin Sigortası'na onay çıktı. Tamamlayıcı sağlık sigortası tartışmaya başladı. Mikro Sigorta pazara çıktı. Asya Emeklilik faaliyete geçti... Bireysel emeklilik sistemindeki vergi avantajı devlet katkısına dönüştü. Devlet katılımcıları destekleme kararı alınca şirketlere 'siz de destekleyin' dedi. Kesintileri düşürdü. BES şirketlerinin sevinci kursağında kaldı.

Yılmaz Yıldız, Groupama'dan ayrıldı. Bir ay sonra Zurich Sigorta'ya geçti. Groupama Sigorta Genel Müdürlüğü'ne Ramazan Ülger atandı...

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yeni yönetim kurulu seçildi. Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, TSB Yönetim Kurulu Başkanı oldu. Enişte bütçesine "hayır" diyen birlik yönetimi yengiyi kızdırdı... Yenge diğer şirketlere yöneldi. Birlik yönetimi, TSB tarafından çekilen televizyon reklamlarının devam edip etmeyeceğini tartıştı. Bunun için araştırma yapılmasına karar verildi. Araştırma sonuçları birlik yönetiminde paylaşıldı. Herkesi şaşırtan sonuçlar ortaya çıktı. Birliğin hazırladığı reklamların izlenme ve beğenilme oranı, son 10 yıldır aralıksız televizyon reklamları yapan Anadolu Sigorta ile AvivaSa Emeklilik reklamlarının bile önünde çıktı. Araştırma sonuçlarını hayretler içinde dinleyen genel müdürler, ayıp olmasın diye sadece gülümsemekle yetindiler...

Bakalım 2013'te neler olacak? Bizler daha nelere güleceğiz? İyi yıllar

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
gtasyakan@akilliyasamdergisi.com

Editörler
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Aysun Göksu
agoksu@finansgundem.com

Burak Taşçı
btasci@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.

Cumhuriyet Cad. No: 181 Efser Han K: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212.255.32.92-93-94
Fax: 0212.238.72.07

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

Haberler

26

42

48

54

2013 büyüme stratejileri

Yeni yılda şirketlerin hedefi aynı ama izledikleri yöntemler farklı olacak

Cep telefonu hırsızın fotoğrafını çekecek

CPP Türkiye dijital hırsızlıklara karşı yeni çözümler sunuyor

Yeni başlayanlar için BES

BES'e yeni başlayanlar için yeni sistemin sunduğu avantajlar...

BES'te uzaktan eğitime yeni bir yaklaşım

BES Akademi uzun vadede sektörün tüm bileşenlerine hitap eden bir platform olma hedefinde...

Söyleşi

32



"En önemli görevimiz sigortacılığı tabana yaymak"

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin'e göre geleceğin ve eğilimlerin doğru okunması, sigortanın tabana yayılması şart...

"Hem kâr edeceğiz hem büyüyeceğiz"

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu

Sabırlı ACE, satın alma için fırsat kolluyor

ACE Kıta Avrupası Bölge Başkanı Joseph S. Clabby, "Risk de alırız, gerekirse kârsız alandan da çıkarız" diyor...

Dünya

20

EIOPA uyardı: Bankacılığa özenmeyin!

Hayat sigortacıları endişelendiriyor

Küresel bir muhasebe standardı mümkün mü?

Havacılıkta risk azalıyor

ING, borçları için zaman kazandı

ABD'li sigortacıların Obama korkusu

Yazarlar

16

34

52

56

61

62

CEO'larda normale dönüş başladı

Kayhan Öztürk'le Sigorta Kulisi

Yapabilmek... ya da yapamamak...

Ali Savaşman

Ey emeklilik şirketi!

Sinan Metin

Yeni yılda nasıl bir sigorta sektörü?

Zeynep Turan

BES'te büyük resim ne anlatıyor?

Dalkan Delican

Beş kadından ikisi obezite riski altında

Doç. Dr. Halil Coşkun

Ziraat Sigortadan Yepyeni Bir Ürün

AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE



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



Ziraat Sigorta

Anadolu'dan sağlıkta yeni bir fırsat

Anadolu Sigorta'nın yeni ürünü "Sağlıkta Fırsat" poliçesi, cazip fiyatlar ve teminatlarıyla sigortalılara özel fırsatlar sunuyor, tedavi giderlerinde karşılaşılabilecekleri yüksek maliyeti teminat kapsamı altına alıyor. Örneğin ameliyat, yoğun bakım, doktor takibi, kemoterapi, radyoterapi, diyaliz gibi tüm yatışlı tedavi giderleri katılım payı olmaksızın karşılanıyor. Sağlıkta Fırsat poliçesi sahiplerinin yüksek maliyetli tomografi, ultrason, MR, endoskopi, kolonoskopi, gastroskopi ve Pet CT (kanser tarama) gibi ileri tanı yöntemlerine ait giderleri de limitsiz olarak sadece yüzde 20 katılım payı ödemek koşuluyla karşılanıyor.

Bu poliçeye sahip sigortalılar, sadece yatışlı tedavi teminatlı ürünlerde, bir ileri tetkik bedeline denk gelen prim farkını ödeyerek, limitsiz sayıda ileri tetkiki içeren bir poliçeye sahip olabiliyor. Anadolu Sigorta ayrıca, günümüzün en çok korkulan hastalıklarından kanser ve kalp rahatsızlıkları ile hipertansiyon ve şeker hastalıklarının tedavi giderlerini, sigorta başlangıç tarihinden sonra ortaya çıkar çıkmaz, bekleme süresi olmadan hemen karşılıyor. Kesintisiz en az 4 yıl bireysel sağlık sigortası olan sigortalılar ise sigortalandıkları tarihten sonra ortaya çıkan, tüm doğuştan gelen hastalıklarına ait giderlerini sigortalılıklarının beşinci



yılından itibaren poliçe kapsamına dahil ediyor. Sigortalılarının hastanelerde yatarak gördükleri tedaviler için de gün sınırlaması uygulanmıyor. Anadolu Sigorta'nın 67 ildeki 3 bine yakın sağlık kurumuyla anlaşması olduğunu belirtelim.

En başarılı proje: "Bir Usta Bin Usta"

Gençlere yönelik istihdam çalışmalarını paylaşmak, fikir geliştirmek ve genç çalışan nüfus sayısını artırmak amacıyla AB Komisyonu Progress Programı çerçevesinde düzenlenen Pro-Youth Employment, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 6 ülkenin katılımıyla İtalya'nın başkenti Roma'da düzenlendi. Konferansta Anadolu Sigorta'nın "Bir Usta Bin Usta Projesi", gençliğe yönelik Türkiye'de uygulanan en başarılı iki örnekten biri olarak tanıtıldı... Çokuluslu Pro-Youth Employment projesi kapsamındaki üç büyük konferanstan Roma Sapienza Üniversitesi'nde düzenlenen sonuncusuna katılan ülkeler, bünyelerinde gerçekleşen en iyi istihdam projesi örneklerini sundular. Daha sonra bu projeler, konferans raporlarıyla birlikte kitap haline getirildi. Söz konusu kitap, Avrupa ülkelerinde farkındalık yaratmak amacıyla gençlik istihdamıyla ilgili tüm kurumlara iletili. AB ülkelerindeki en başarılı gençlik projelerini içeren kitapta, Türkiye'den yer



alan iki kurumdan biri olarak Anadolu Sigorta'nın "Bir Usta Bin Usta Projesi"ne yer verildi. Üç yıldır devam eden "Bir Usta Bin Usta Projesi" kapsamında her yıl 5 farklı ilde ve meslekteki ustalar, toplam 100 gence birikimlerini aktarıyor. 10 yıl sürecek proje kapsamında; 50 meslekte toplam 1000 ustanın yetiştirilmesi ve kaybolmaya yüz tutan, el sanatı niteliğindeki mesleklerin gelecek kuşaklara taşınması hedefleniyor.

Axa, öğrencilere süre limitini kaldırdı

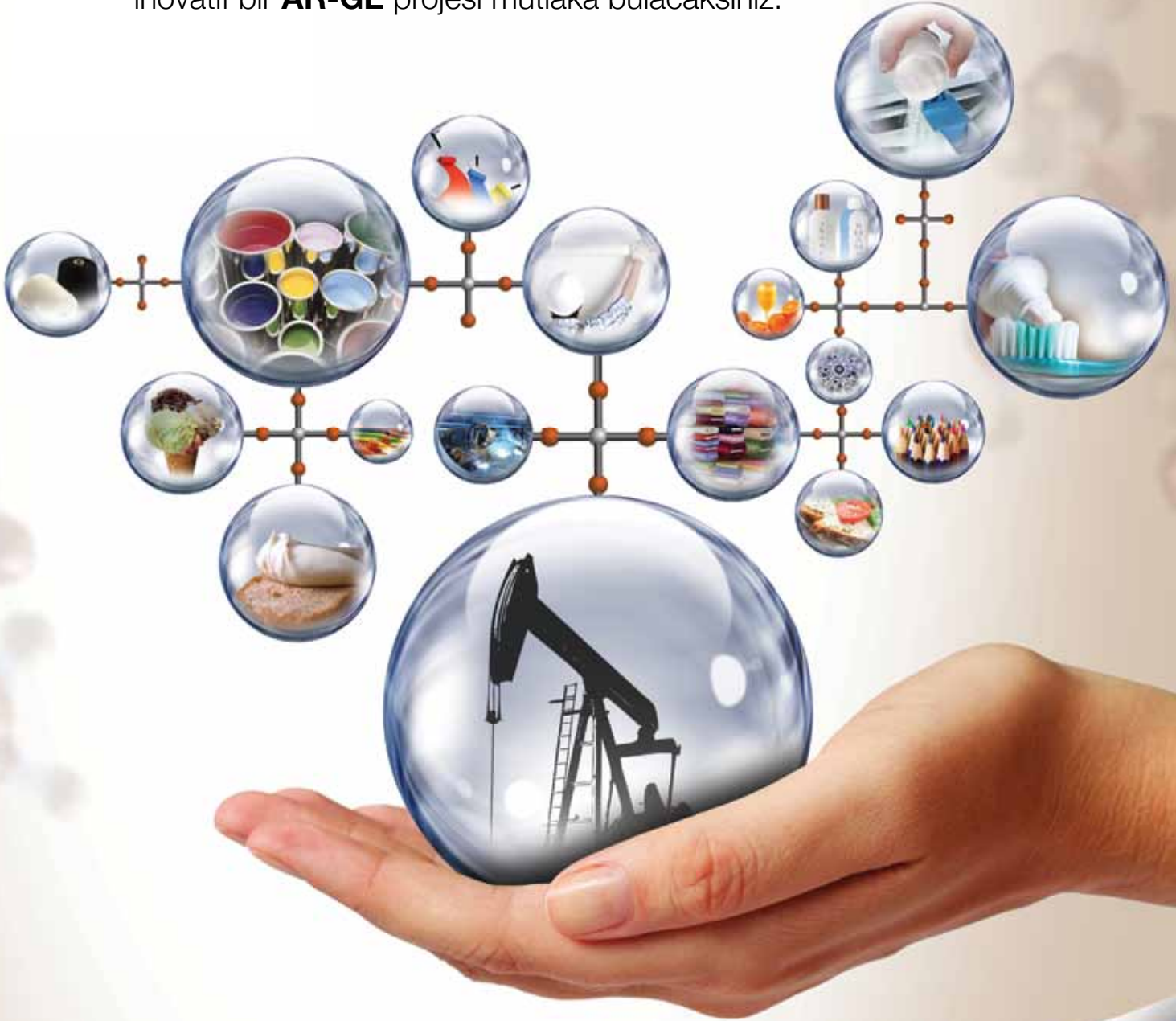
Axa Sigorta, yeni ürünü 'Öğrenci Seyahat Sağlık Sigortası' ile yurt dışı seyahat sağlık sigortasındaki 91 gün sınırını ortadan kaldırıyor. Böylelikle yurt dışında öğrenim gören öğrenciler tüm öğrenim süreleri boyunca sağlık sigortası güvencesinden faydalanabilecekler, çocuklarını yurt dışında eğitime gönderen anne babaların da içi daha rahat olacak. Öğrenci Seyahat Sağlık Sigortası poliçesine sahip olan öğrencilerin yurt dışında karşılaşılabilecek sağlık problemlerinde hastane, ameliyat, tedavi, ilaç ve nakil masrafları limitler dahilinde kapsam altına alınıyor.



40 yıllık birikim, ileri teknoloji yüksek kalitenin buluşma noktası

40 yılı aşan bilgi birikimi ve teknolojiyle **ACISELSAN** laboratuvarları, boya sanayinden kozmetiğe onlarca sektörden binlerce ürüne, yüksek kalite katmaya devam ediyor.

ACISELSAN laboratuvarlarında sizin ürününüz için de inovatif bir **AR-GE** projesi mutlaka bulacaksınız.



Allianz'da sürpriz atama

Allianz Türkiye CEO'su Alexander Ankel sürpriz bir kararla görevinden ayrılıyor. Ankel'in yerine ise Allianz Sigorta Mali İşler Direktörü (CFO) olarak görev alan Solmaz Altın atanacak. Eski CEO Alexander Ankel, Allianz'ın iştiraki olan sorumluluk sigortası iştiraki olan AGCS'nin Asya Pasifik CEO'su olarak görev yapacak.

1 Ocak 2013'te vekil olarak yeni görevine başlayacak olan Altın'ın yerine ise Allianz SE CEO Ofisi Eş Başkanı olarak görev yapan Aylin Somersan Coqui getirilecek. Bu atamaların 1 Temmuz 2013'den önce yapılması Altın'ın yeni pozisyonuna geçişini kolaylaştırmaya hizmet ediyor. 2009 yılından beri Allianz'ın Türkiye üst yönetiminde

görev alan Altın'ın özellikle son 2 yıldır şirketin gösterdiği güçlü finansal sonuçlardan dolayı takdir topladığı biliniyor. Allianz öncesinde Almanya'da banka ve danışmanlık sektöründe çalışan Altın, Almanya ve Avustralya'da ekonomi okudu, iyi derecede Türkçe, Almanca ve İngilizce biliyor.

Kariyerine New York'taki Morgan Stanley'de yatırım bankacısı olarak başlayan Aylin Somersan Coqui ise 2003 senesinde Münih'te bulunan Allianz Global Investors şirketine CEO Yönetici Asistanı göreviyle katıldı. 2005-2010 yılları arasında PIMCO'nun Münih, Newport Beach ve



Solmaz Altın

Londra ofislerinde, son olarak da Üst Düzey Başkan Yardımcısı ve Kurumsal Müşteriler, İsviçre sorumlusu olarak görev aldı. Son 2 yıldır Allianz SE CEO Ofisi Eş Başkanı olarak çalışıyordu. Harvard Üniversitesi'nde MBA yapan ve Lisanslı Finansal Danışman (CFA) sertifikası olan Somersan Coqui, Almanca ve İngilizce biliyor.

Seyahat sağlık sigortası cepte

Akbank, Wings Lounge'larında gerçekleştirdiği yeni uygulama-sıyla Türkiye'de bir ilke imza atarak tek SMS ile Seyahat Sağlık Sigortası yapıyor. "Wings - Seyahat Sağlık Sigortası" çerçevesinde, havaalanında Wings Lounge'a giren müşterilere SMS ile Seyahat Sağlık Sigortası satılmaya başladı. Wings müşterilerine bu hizmeti sunmaktan son derece memnun olduklarını söyleyen Akbank Ödeme Sistemlerin-den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Sindel, "Sık seyahat eden Wings müşterilerimiz artık, İstanbul Atatürk ve Sabiha Gökçen Havalimanlarında Dış Hatlar'da bulunan Wings



Mehmet Sindel

lounge'larda tek SMS'le o andan itibaren geçerli seyahat sağlık sigortası poliçesine sahip olabilecekler" dedi. İnovatif bir satış süreci geliştirdiklerini söyleyen Akbank Strateji, CRM, Ürün ve Kanal Geliştirme ve Bankasürans Bölümle-rinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tunç Akyurt da bu uygulamanın özellikle sık seyahat edenlerin işlerini çok kolaylaştıracağını vurguladı.

Benim Aksigortam ile poliçe takibi

Aksigorta sigortalıların yaptırdıkları poliçelerin detaylarına yeterince hakim olmadığı tespitinden yola çıkarak müşterilerine poliçelerini daha yakından tanıyarak tüm detaylarına ulaşabilecekleri yepyeni bir platform sunuyor. Sigorta ile ilgili tüm online işlemlerin yapılabilirdiği Aksigorta'nın yeni platformu Benim Aksigortam, Aksigorta müşterilerine, tek ekrandan tüm sigorta portföylerine ulaşabilme ve bütün süreçleri adım adım takip edebilme imkanı yaratıyor. Benim Aksigortam ile Aksigorta müşterileri, poliçelerinin tahsilât bilgilerini kontrol edebiliyor, hasar sürecini takip edebiliyor, talep ve önerilerini



ileterek tüm sigortacılık işlemlerini tek bir kanal üzerinden kolayca yönetebiliyorlar. Aksigorta.com.tr'ye gelip, poliçeleri ve dosyaları hakkında tüm detaylara anında ulaşma olanağı sunan Benim Aksigortam'a (<http://benimak-sigortam.aksigorta.com.tr>) giriş yapan ilk 10 bin Aksigorta bireysel müşterisi, anında 3 aylık Tivibu Web Maxi Plus paketi hediye kazanıyor.

ALISVERISTEN
ANLAYAN
**cömert
kart**



VAKIFBANK WORLDCARD'DAN YENİ KART ALANA BEDAVA* 1000 TL KREDİ



SMS

Kart başvurusu için;
VB yaz,
TC Kimlik Numaranı
5724'e gönder.

Katılmak için kartınızı teslim aldığınızda **NAKİT** yazın,
kartınızın son 6 hanesini **6635**'e gönderin

***Masrafsız
Faizsiz
4 Taksit**

www.facebook.com/vakifbank

Kampanya, 31 Ekim 2012 itibarıyla VakıfBank'ia açık, geçerli ve asıl kredi kartı olmayan ve 1 - 30 Kasım 2012 tarihleri arasında asıl kart başvurusu yapan yeni kredi kartı müşterileri için geçerlidir. Kampanyaya Klasik, Gold, Platinum Kart başvuruları dahildir. Ek kart başvuruları kampanyaya dahil edilmeyecektir. Masrafsız, faizsiz NakiteTaksit'ten faydalanabilmek için en geç 28 Şubat 2013 tarihine kadar NAKİT yazılıp kredi kartının son 6 hanesinin 6635'e gönderilmesi gerekmektedir. Kampanyaya SMS ile katılım sağlayan, katılımı Banka tarafından onaylanan ve kartları nakit çekime uygun olan kart sahipleri, kullanılabılır kredi kartı limitlerine göre 1000 TL'ye kadar 4 ay vadeli faizsiz, masrafsız Taksitli Nakit Avans (NakiteTaksit) kullanabilir. Kampanyadan yararlanan müşterilerin 31.07.2013 tarihine kadar kartlarını kapatmaları halinde 40 TL müşterinin kartına borç olarak yansıtılacaktır. Her müşteri kampanya dahilinde sadece 1 kez nakit çekim yapabilir. Kampanyaya katılım ilk 40.000 kişi ile sınırlıdır.

444 0 724 | vakifkart.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

“Büyümek için alışkanlıkları değiştirmeliyiz”

Ege Sigorta Acenteleri Derneği, “2023’e doğru sigorta dağıtım kanallarının yapılanması” konulu bir toplantı düzenledi. Güneş Sigorta ana sponsorluğunda 17 Kasım Cumartesi günü İzmir’in Özdere ilçesinde gerçekleştirilen konferansın açılışı, İzmir Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Akın Kazançoğlu tarafından yapıldı. Konferans, Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu Başkanı Hüseyin Kasap, Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin ile Sigorta Bilgi/Gözetim Merkezi İş Analizi ve Ar-Ge Yönetmeni Sibel Gülünay’ın ardından Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç’in konuşmasıyla son buldu.

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, 2023’te sektörün 4 kat büyümesini ve 63 milyar TL prim üretmesini beklediklerini hatırlatarak başladığı konuşmasını şöyle sürdürdü: “Ekonomik büyüklükle sigorta sektörünün büyüklüğü paralel hale gelmeli. Bunun için ülkenin büyüme oranlarından



Ahmet Genç

çok daha fazlasına ulaşmalıyız. Sektör olarak bütün ülkeden çok daha fazla çalışmalıyız ki 2023’e gelindiğinde hem yeni Türkiye’nin ihtiyaçlarını karşılayabilelim hem de yeni Türkiye’nin hak ettiği yere gelmesi için üzerimize düşeni yapmış olalım.” Çetin, sigorta sektörünün ekonomideki başarısı yakalayabilmesi ve kârlı çalışabilmesi için önceden bildiği ve yaptığı şeyleri değiştirmesi gerektiğini de sözlerine ekledi.

Alacaklılar artık bilgi alabilecek

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) “Alacak sigortaları” konulu bir toplantısı düzenledi. Toplantının açılışında konuşan TSB Başkanı Recep Koçak, risk değerlendirmesinin finans sektöründeki önemine dikkat çekti. Tüm finans sektörünün yararlanabileceği ortak bir platform ihtiyacına vurgu yapan Koçak, Bankacılık Kanunu’nun Ek-1’inci maddesi uyarınca kurulması hükme bağlanan “Risk Merkezi”nin bu işlevi yerine getirebileceğini belirtti. Alacak sigortasının tüm taraflar için olumlu etkileri olacağını ve alacak tarafındaki belirsizlikleri ortadan kaldıracığını belirten Rifat Hisarcıklıoğlu ise özellikle KOBİ’lerin bu yönde bir desteğe ihtiyacı olduğunu vurguladı. Hisarcıklıoğlu, bu konunun Başbakan Yardımcısı Ali Babacan’ın da gündeminde yer aldığını da sözlerine ekledi. Kredi Kayıt Bürosu Genel Müdürü Kasım Akdeniz ise kurum nezdinde yer alan bilgilerin alacak sigortasıyla sınırlı olmak üzere ilgili sigorta şirketleriyle paylaşılacağını açıkladı.

Müzekart sahipleri sigortalandı

Kültür ve Turizm Bakanlığı, TURSAB ve Zurich Sigorta arasında yapılan anlaşma doğrultusunda Müzekart sahipleri 1 yıl boyunca ferdi kaza sigortası sahibi oluyor. Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay, Zurich Sigorta CEO’su Yılmaz Yıldız ve TURSAB Başkanı Başaran Ulusoy’un katılımıyla duyurulan yeni anlaşmaya göre Türkiye’nin “müze müze gezdiren” tek kartı Müzekart’ın sunduğu avantajlara ilaveten tarih ve sanatseverler, bundan böyle Zurich Sigorta’nın güvencesi altında olacak. 2012’nin 10 ayında 2 milyondan fazla kişinin müze ve ören yerlerini gezmek için kullandığı Müzekart, sahiplerine Kültür ve Turizm Bakanlığı’na bağlı 300’ü aşkın müze

ve ören yerinde diledikleri kadar gezme imkânı sağlıyor. Müzekart+ ise müzelere ücretsiz giriş imkânının yanı sıra tiyatrodan konsere, kafeden hediyelek eşya dükkanlarına pek çok noktada kullanıcıya cazip indirimler de sunuyor.

Düzenlenen ferdi kaza sigorta poliçesi, 30 ve 50 TL bedelli kart sahipleri için kişi başına 10 bin TL tutarında kaza sonucu vefat ve sürekli sakatlık teminatı içeriyor. Yüzde 50 indirimli Müzekart sahipleri içinse bu meblağ 5 bin TL. 2013 yılında 750 bin Müzekart sahibini ek



Yılmaz Yıldız

Ertuğrul Günay

Başaran Ulusoy

ücret ödemeksizin ferdi kaza sigortası yapacaklarını ifade etti. Zurich Sigorta’nın ferdi kaza teminatları Müzekart’ın satın alınmasıyla otomatik olarak başlıyor. Geçici kart sahipleri ise Müzekart Çağrı Merkezi’ni arayarak sigortalarını aktive ettirmeleri durumunda bu güvencelere hak kazanıyor.

Size bir şey olmasın.

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

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

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



Liberty
Sigorta®

“ERGO gitmez ben giderim”

Türkiye sigortacılık sektörünün önde gelen isimlerinden biri olacaklarını söyleyen ERGO Türkiye CEO’su Theo Kokkalas, “Şirketi bu pazarda karlı hale getiremezsem ERGO Türkiye’den gitmez ama ben giderim” dedi.

ERGO Türkiye CEO’su Theo Kokkalas, ERGO’nun yeni iş stratejisi, 2013 yılı hedefleri ve yeni yapılanmasına ilişkin bir basın toplantısı düzenledi. Türkiye’ye atandıktan sekiz ay sonra kamuoyu önüne çıkan Kokkalas, konuşmasına “Sekiz aydır söyleyecek bir şeyim yoktu. Şimdi var” diyerek başladı. Piyasayı tanıdıktan ve sorunları gördükten sonra bu toplantıyı düzenlemeyi uygun gördüklerini belirten Kokkalas, “Türkiye hem genel hem de finansal sektör anlamında yüksek potansiyele sahip bir ülke” diye konuştu. İki ülkede de CEO’luk görevini yürüten Kokkalas, Yunanistan’da kötümser bir havanın devam ettiğini ifade ederken Türkiye ile ilgili şu tespitlerde bulundu: “Türkiye’de çok canlı bir ekonomi, müthiş bir iyimserlik söz konusu. Avrupadaki krizin rahat atlatılmasının da sebebi budur. Burada insan çok daha kolay motive oluyor, o anlamda Yunanistan’dan çok farklı. ERGO, Avrupa’nın lider firmalarından birisi. ERGO Grubu’nun yurt dışındaki en büyük yatırımlarından birisi Türkiye’ye yapıldı. Bunu çok önemli bir yatırım olarak görüyorlar.”

Yeniden yapılanma devam ediyor
2008’de satın alınan ERGO’nun aile şirketi yapısını geride bırakarak uluslararası bir şirketin parçası haline geldiğini belirten Kokkalas, “Yeniden yapılanma çalışmalarına devam ediyoruz. Lider firmalardan biri olma vizyonuna sahibiz. Munich Re ve ERGO Grup olarak ne yaparsak yapalım uzun vadeli planlar yapıyoruz. Önümüzdeki 5-10 yıl içerisinde Türkiye’de sigortacılık sektörünün önde gelen isimlerinden biri olacağız” şeklinde konuştu.

Kokkalas, ERGO Türkiye’nin önümüzdeki dönemde büyüme stratejisiyle ilgili şunları kaydetti:

“Birincisi tamamen müşterilerimize odaklanmış durumdayız. Acenteler vasıtasıyla hizmet veriyoruz. Sigortacılık farkındalığının düşük kaldığı Türkiye ve Yunanistan gibi pazarlarda acenteler çok önemli. İkinci teknik bilgi ve beceri açısından üstün yeteneklere sahibiz. Bilgi ve yetkinlikler açısından sigortacılık en yüksek standartlara sahip ve uzun vadeli bir sektördür. Biz de Türkiye’de ileri düzeyde yetkinlik ve becerilere, teknik bilgi birikimimize yatırım yapacağız. Üçüncü olarak yönetim kabiliyeti ve yetkinlik çok önemli. Yönetici nedir diye sorarsanız; kesinlikle sonuç odaklı olması çok önemli. Yönetimin güçlü olması ve takım çalışması, takım ve ekip çalışması çok önemli. Biz de bu yönde başarılı şekilde çalışmaya devam ediyoruz.”

Toplantıda yeni bir reklam kampanyasına başladıklarını da duyuran Kokkalas, “Müşterilerimizin kişisel beklentilerine cevap vermek istiyoruz. ‘Anlamak’ başlığını taşıyan yeni konsepti tanıtmak istiyoruz” diye konuştu.

Sektördeki rekabet ve karlılık sorununu da değerlendiren Kokkalas, “Sürdürülebilirlik sağlıklı olmayı gerektiriyor. Onun için sürdürülebilir ve istikrarlı şekilde alt yapıyı geliştirmemiz gerekecektir. Gördüğüm kadarıyla da sorun yok. Karlılık, rekabetle ilgili bir şeydir. Biz bu şirkette dönüşüm yaşayarak maksimum karlılıkla faaliyetlerimize devam etmek istiyoruz. Müşteri odaklılıktan ödün vermeden karlılığı yakalayacağız. Riski daha iyi şekilde yöneteceğiz” dedi.



Theo Kokkalas,
ERGO Türkiye CEO

“Butik bir şirket olmayacağız”

Kokkalas, Mart ayından bu yana yeniden yapılandırma adına çok şey yaptıklarını, hala para kaybettiklerinin bilindiğini ifade ederek, “Sağlıklı dengeye oturmuş değiliz. Her branşta analiz yapıyoruz. Karlı olmak için neler yapacağımızı görmeye çalışıyoruz. Biz bir mükemmellik projesi üzerine çalıştık. Butik bir şirket olmayı hedeflemiyoruz. Türkiye’de en büyük oyunculardan biri olmayı hedefliyoruz. Bunu yaparken de mali bünyesi sağlam bir şirket faaliyeti oturtmaya çalışıyoruz” diye konuştu.

Türkiye’nin grup için stratejik bir pazar olduğunu söyleyen Kokkalas, “Başarılı olmak için buradayım. Başarılı olamazsam beni değiştirirler, stratejik hedeften vazgeçmezler. Uzun vadede bu ekonomi etkili bir şekilde büyüyecek. Bu konuda hiçbir endişemiz bulunmuyor” dedi.



VALE GÖNDEREN KASKO SADECE EUREKO SİGORTA'DA!

Eureko Vale Hizmeti ile yürür haldeki hasarlı aracınız kapınızdan alınır, tamir işlemleri bitince adresinize teslim edilir.

Tekafül piyasaya doping olur mu?

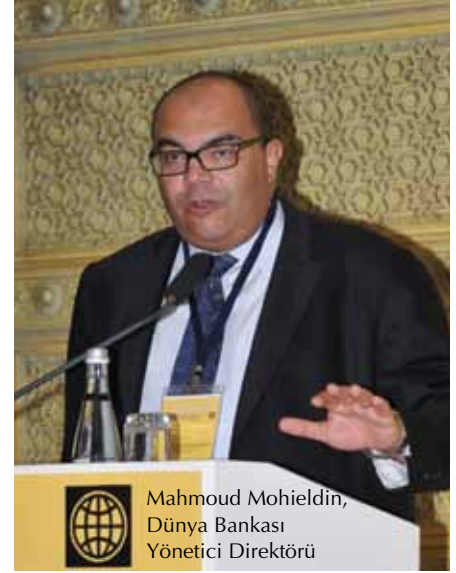
Sigorta otoriteleri, İslami sigorta olarak bilinen “tekafül”ün piyasaya girişi için ilk sinyali verdi. Uluslararası bir konferansla tartışılan tekafül için şimdi sıra şirketlerde...

Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) ve Dünya Bankası işbirliğiyle 12-13 Kasım tarihlerinde İstanbul'da “Mütüel sigortacılık ve tekafül” konulu uluslararası bir konferans düzenlendi. Mütüel sigorta ve tekafül uygulamaları ile dünyadaki gelişiminin değerlendirildiği toplantıda, Türkiye'de tekafül pazarının dinamikleri de tartışıldı. Dünya Bankası Yönetici Direktörü Mahmoud Mohieldin ve Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş'ın açılış konuşmalarını yaptığı konferansın moderatörlüğünü Dünya Bankası Kıdemli Finans Sektörü Uzmanı Serap Gönülal üstlendi. Uluslararası Kooperatif ve Mütüel Sigorta Federasyonu (ICMIF) Başkan Yardımcısı Sabbir Patel, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü ve SEGEM Yönetim Komitesi Başkanı Dr. Ahmet Genç de birer konuşma yaptılar. Sigorta sektörü yöneticilerinin yoğun ilgi gösterdiği konferansta tekafülün Müslüman ülkeler için önemine değinen Dünya Bankası Yönetici Direktörü Mahmoud Mohieldin, özetle şu değerlendirmeyi yaptı: “Tekafül, küresel anlamda başlangıç aşamasında olan bir pazar. İslami bir varlık değeri olmakla birlikte, sadece Müslüman ülkelerde değil diğer ülkelerde de gelişme göstermesi beklenen bir sigortacılık türü. 2012 yılı sonunda dünya çapında tekafül sigortası büyüklüğünün 12 milyar dolara ulaşmasını bekliyoruz. Sanayinin sürekli ve istikrarlı büyümesi, daha da ileri gitmesi için tekafülün yasal çerçevesini iyi belirlemek gerekiyor. Bu noktada hükümetlerle ilişkiler, borç ödeme sistemi, finansal eğitim ve finansal okuryazarlık önemli etkenler.” Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş, konuşmasında sektörün orta ve uzun vadeli hedeflerinden bahsetti. Türk sigor-

tacılık sektörü için mütüel sigortacılık ile tekafülün muhtemel rolüne değindi. Türkiye sigorta sektörünün son 10 yılda büyük bir gelişme kaydettiğini vurgulayan Aktaş, sözlerini şöyle sürdürdü: “2000 yılında 1.8 milyar TL olan prim üretimimiz 2011'de 17.2 milyar TL'ye yükseldi. Aynı dönemler itibarıyla sektörün toplam aktifleri 2.7 milyar TL'den 41 milyar TL'ye, özkaynakları ise 44.7 milyon TL'den 8.2 milyar TL'ye yükseldi. Son 10 yılda ürün çeşitliliği de önemli bir artış gösterdi. Ancak sisteme mutlaka yeni ürünlerin de girmesi gerekiyor. Sorumluluk sigortalarının yanı sıra mütüel sigorta ve tekafül de Türkiye'deki ürünler arasındaki yerini almalı.” Uluslararası Kooperatif ve Mütüel Sigorta Federasyonu (ICMIF) Başkan Yardımcısı Sabbir Patel, tekafül ve mütüel sigorta arasındaki farklara dikkat çekti. Patel, mütüel sigortanın sektörde 1 trilyon dolardan fazla prim getirisi olduğunu, tekafülün ise günümüzde 150'den fazla operatörle 12 milyar dolarlık büyüklüğe ulaştığını belirtti. Tekafülün mütüel sigortaya göre daha yeni olduğunun ve sadece 30-40 yıllık bir geçmişi bulunduğunun altını çizen Patel, 2015'te tekafül pazarında büyük gelişme bekladiklerini kaydetti.

Büyüklerin tekafül ilgisi

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü ve SEGEM Yönetim Komitesi Başkanı Ahmet Genç ise 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun yürürlüğe girdiği 2007 yılının sigorta sektörü için bir milat olduğunu ve o tarihten günümüze büyük gelişmeler kaydedildiğini vurguladı. Sektöre yönelik düzenlemelerle ilgili bilgi veren Genç, “Önümüzdeki dönemde ürün çeşitlendirmesinde, özellikle



tekafül ve mütüel sigorta alanlarında gelişme bekliyoruz” dedi.

Genel olarak tekafül olarak adlandırılan İslami sigorta ürünleri, şeriat kurallarına uyumlu tasarruf, yatırım ve koruma planları sunuyor. Tekafül poliçe sahiplerinin ödediği primler, İslami kurallara uygun olarak çalışan sigorta şirketi ya da banka tarafından yönetilen kolektif bir havuza/fona gidiyor. Sigortalıların hasar talepleri de bu havuzdan ödeniyor. Tekafül poliçelerinin bir özelliği de hasar yapmayan sigortalılarına, eğer şirket teknik kâr ederse bundan pay vermesi... Tekafül sistemi şimdilik dünya sigorta pazarının ancak yüzde 1'ini oluşturuyor. Ancak bu oranın önümüzdeki yıllarda yeni düzenlemeler ve şirketlerin yatırımlarıyla Endonezya, Malezya, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) gibi Müslüman nüfusu yüksek ülkelerde yükselişe geçmesi bekleniyor. Avrupalı sigortalardan Ageas, bu pazara şimdiden girmiş durumda. Önümüzdeki dönemde diğer Avrupalı sigortalıların da bu pazara ilgi göstermesi bekleniyor.

Rahat Bir Emeklilik İçin Akıllı Hamle

Emeklilięinizde alışma hayatınızdaki standartlarınızı srdrebilmeniz için avantaj sağlayan BES'te, şimdi yepyeni ve daha avantajlı bir dönem başladı! Bu yeni dönemde % 25 devlet katkısı başta olmak üzere daha pek çok avantaj hakkında bilgi almak için sizi Bank Asya şubeleri'ne bekliyoruz!





CEO'larda normale dönüş başladı



Solmaz Altın



Ertan Fırat



Yılmaz Yıldız

Türkiye'de sigorta sektörünün yabancılaşmasıyla birlikte yabancı CEO'lara da ilgi artmıştı. Ama sigorta şirketlerindeki bu süreç beklenenden kısa sürdü ve yabancı CEO'ların yerini yeniden yerliler almaya başladı...

Önce Zurich Sigorta CEO'su Lutz Bauer görevinden istifa etti. Yerine Groupama'nın eski CEO'su Yılmaz Yıldız atandı. Ardından Aviva Sigorta CEO'su Thomas Spink, 19 Kasım 2012 itibariyle genel müdürlük görevinden ve yönetim

kurulu üyeliğinden istifa etti. Açıklamada Yönetim Kurulu Üyesi Ertan Fırat'ın Yönetim Kurulu Başkanı ve Murahhas Aza olarak atandığı belirtildi. Bu haberden kısa bir süre sonra ise Allianz Sigorta'nın yabancı CEO'sunun görevden ayrılacağı duyuruldu. 2009 yılından bu yana Allianz Türkiye CEO'lüğünü yürüten Alexander Ankel'in, 1 Temmuz 2013 itibariyle AGCS (Allianz Global Corporate & Specialty) Asya Pasifik Bölge CEO'su olarak göreve başlayacağı haberi geldi. Yerine ise halen Allianz Türkiye CFO'su olarak görev yapan Solmaz Altın atanacak. Nitekim Altın, 1 Ocak 2013 itibariyle CEO vekilliği görevine başladı...

Masa da masaymış ha!

Adam yaşama sevinci içinde
Masaya anahtarlarını koydu
Bakır kâseye çiçekleri koydu
Sütünü yumurtasını koydu
Pencereden gelen ışığı koydu
Bisiklet sesini çıkırcı sesini
Ekmeğin havanın yumuşaklığını koydu...
Uykusunu koydu uyanıklığını koydu
Tokluğunu açlığını koydu.
Masa da masaymış ha
Bana mısın demedi bu kadar yüke
Bir iki sallandı durdu
Adam ha babam koyuyordu.

İşte Groupama'dan son günlerde yapılan transferler bize Edip Cansever'in bu ünlü şiirini hatırlattı. Son iki yıldır başta Ziraat Sigorta ve ERGO Emeklilik olmak üzere birçok şirkete üst düzey yöneticiler veren Groupama Sigorta'dan ayrılanların yeni rotası ise Zurich Sigorta oldu. Evet, Groupama'nın eski Genel Müdürü Yılmaz Yıldız'ın Zurich Sigorta'ya aynı

görevle transferinin ardından üst düzey yönetici akışı devam ediyor. Önce Groupama'da proje yönetimi, strateji, teknik operasyon, bölgesel satış operasyonları ve çağrı merkezi yönetiminden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak çalışan Esra Bozkurt, Zurich Sigorta Bilgi Teknolojileri, Proje ve Operasyon Grubu Genel Müdür Başyardımcılığı'na getirildi. İstanbul Üniversitesi İngilizce İktisat Bölümü mezunu Bozkurt, kariyerine Set Group Holding'de başladı. Sonra sırasıyla Philip Morris/Sabancı, DHL ve Akbank'ta çeşitli görevlerde bulundu. Zurich Sigorta'ya Groupama'dan transfer edilen diğer isim, Kurumsal ve Ticari Segment Grubu Genel Müdür Yardımcı-



Esra Bozkurt



Alper Karayazgan

lığı görevine atanan Alper Karayazgan oldu. Karayazgan, Groupama Sigorta'da kurumsal satış, endüstriyel teknik, risk mühendisliği ve reasüranstan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak çalışıyordu. 1991 Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler İşletme Bölümü mezunu Karayazgan, iş hayatına 1993 yılında Güneş Sigorta'da başladı, 2006 yılında ayrıldığında bu şirkette teknik grup müdürlüğüne kadar yükselmışti... Bakalım Groupama'nın onca ayrılığa rağmen boşalmayan "masası" sektöre daha ne kadar yönetici transfer edecek...

HAYATINDA BAŞROL SEN MİSİN?



Hayatınızda sizin için değerli olan her şey, sizin varlığınız ile anlamlı.
Biz, Aura ile bu anlamı sigortalıyoruz...



www.raysigorta.com.tr



444 4 729

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



facebook.com/RaySigorta



twitter.com/Ray_Sigorta

Kasko ile ev sigortasını birleştiren ürün: Süpereko



Yapı Kredi Sigorta'nın konut sigortası ile araç kaskosunu birleştiren ürünü Süpereko, cazip teminatların yanı sıra maliyet avantajı da sunuyor. Bu poliçelerin ayrı ayrı alınması durumunda ödenecek primden daha düşük bir tutar ödeniyor.

Sigorta sektörünün en büyük sorunu, sigortanın toplum geneline yeterince yayılamaması. Bu başka deyişle penetrasyon oranının düşük olması. Türkiye, dünyanın 16'ncı büyük ekonomisi. Buna karşılık sigorta prim üretiminde 38'inci sıradayız. Toplam sigorta prim üretiminin GSYH'ya (gayri safi yurtiçi hasıla) oranı sadece yüzde 1.3. Bu oran aynı kategorideki gelişmekte olan ülkelerde bile Türkiye'nin iki katını geçiyor. Gelişmiş ülkelerde ise toplam sigorta prim üretiminin GSYH'ya oranı

yüzde 8.7. Yani Türkiye'nin yaklaşık 6.5-7 katı. Benzer bir durum kişi başı prim üretiminde de görülüyor. Türkiye'de 2011 yılı verilerine göre kişi başına 137 dolar prim ödemesi söz konusu. Gelişmekte olan ülkelerde bu tutar 627, gelişmiş ülkelerde ise 3 bin 527 dolar. Türkiye'de sigortacılığın en aktif olduğu alanlar trafik ve kasko sigortaları. Son yıllarda trafiğe çıkan araç sayısındaki hızlı artış bunda en önemli etken. Tabii özellikle İstanbul, Ankara ve İzmir gibi büyük şehirlerdeki

yüksek kaza oranı da kasko ve trafik sigortası yaptıрма oranını artırıyor. Zorunlu olması nedeniyle trafik sigortası olan araç sayısı yüzde 90'ların üzerinde seyrediyor. Kasko sigortalılarında ise bu oran yüzde 25'lerde seyrediyor. Oran düşük gibi görünse de kaskonun sigortanın yaygınlaşmasını sağlayan en önemli branş olduğunu söylemek yanlış olmaz. İşte bu yüzden şirketler, son yıllarda zarar etmelerine rağmen trafik ve kasko sigortalarından kolay kolay vazgeçemiyor. Bu sigortalar

müşteriye ulaşmanın en kısa ve etkili kanallarından biri. Dolayısıyla şirketler arasında en yoğun rekabetin yaşandığı branşların da başında geliyor.

İhtiyacı fark ettiriyor

Son yıllarda sigorta şirketleri, kasko branşında yeni ürünler çıkararak rakiplerinin önüne geçmeye çalışıyor. Sektörün önde gelen şirketlerinden Yapı Kredi Sigorta'nın da bu branşlar için geliştirdiği birçok ürünü var. Bunlardan biri de Süpereko poliçesi... Peki Süpereko poliçesi sigortalıların hangi ihtiyaçları doğrultusunda geliştirildi? Bu soruya Yapı Kredi Sigorta yetkilileri şu yanıtı veriyor: "Ülkemizde bilinirlik oranı en yüksek sigorta ürünlerinin başında kasko geliyor. Evini, işyerini hatta kendi sağlığını sigortalatmayı düşünmeyen birçok insanın aracını alır almaz kasko sigortasıyla güvencede olma isteği çok eski bir alışkanlık. İnsanlara kasko dışında da sigorta ihtiyaçları olduğunu fark ettirmek, aracıyla birlikte evlerini de sigortalayarak aslında ne kadar düşük maliyetlerle büyük riskleri teminat altına alabileceklerini göstermek amacıyla Süpereko poliçesini geliştirdik. Yani ihtiyacı karşılamaktan çok var olan bir ihtiyacı fark ettirmek istedik."

Süpereko paketi, Yapı Kredi Sigorta'nın ev sigortasını içeren "Yuvam Paket" ürünü ile araç için yapılan "kasko" ürününe dahil olan teminatların tamamını kapsıyor.

Avantajları neler?

Yapı Kredi Sigorta, bu ürünün hedef kitlesi olarak mali geliri bir araç sahibi olabilecek seviyede olan standart bir aileyi belirlemiş. Ailenin yaşamakta olduğu meskenin mülkiyetine sahip



olması gerekmiyor. Sigortalıların ikametgâh adresinde bulunan ev eşyaları ve kullanım tarzı "özel otomobil" olan araçları, Süpereko poliçesiyle birlikte teminat altına alınıyor. Eğer söz konusu meskenin bina sahibi (ya da eşi) de araç sahibi sigortalıyla aynı ise ev eşyalarıyla birlikte bina da teminata dahil ediliyor.

Süpereko bir paket poliçe olduğu için, hem Yuvam Paket hem de kaskoyla sağlanan tüm teminat ve avantajlara sahip olunuyor. Ayrıca söz konusu ürünlerde (yuvam/kasko) seçenekli birçok teminat da Süpereko poliçeleri-ne otomatik olarak dahil edilmiş. Ayrıca prim maliyet avantajı var. Söz konusu ürünlerin ayrı ayrı alınması durumunda ödenecek primden daha düşük bir tutar ödeniyor. Süpereko'nun bir başka avantajı da takip kolaylığı sağlaması. Teminat içeriği ve ödeme tarihleri tek poliçeyle çok daha kolay takip edilebiliyor. Peki konut ve kasko poliçelerini

birleştirmek sigortalılara maddi anlamda ne kadar ekstra yük getiriyor? Yapı Kredi Sigorta yetkilileri "Hayır, hiçbir yük getirmiyor" diyerek bu konuya da şöyle açıklık getiriyorlar: "Amacımız daha fazla prim elde etmek değil. Bu yüzden söz konusu ürünleri birleştirmenin sigortalılarımıza getirdiği hiçbir yük yok. Aksine daha önce belirtilen teminat-prim-takip kolaylığı gibi avantajlarla ürünü daha cazip hale getirdik."

Yuvam ve Kasko ürünlerine ilave edilebilecek ek teminatlar Süpereko paketi için de geçerli. Herhangi bir kısıtlama veya farklılık söz konusu değil. Her üründe olduğu gibi ek primle dahil edilebilecek teminat artışları ya da ilave söz konusu ise tarifede belirtilen şartlarla prim artışı söz konusu olabiliyor.

Süpereko poliçesi yaptıran sigortalı sayısı şu anda 3 binin üzerinde. Ürün bilinirliği arttıkça bu sayı da giderek artıyor.



EIOPA uyardı: Bankacılığa özenmeyin!

Avrupa Birliği sigorta otoritesi EIOPA, bankacılık faaliyetlerine özenen sigortacıları uyardı. Reuters'ın haberine göre bir toplantıda açıklama yapan EIOPA Başkanı Gabriel Bernardino, gelirlerini artırmak için ağırlıklı olarak sigortacılık dışına yatırım yapan sigorta şirketlerine banka gibi muamele yapılacağını açıkladı. Bir süredir yüksek devlet tahvili yatırımlarına rağmen düşük faizlerden mustarip olan sigortacılar, gelirlerini artırmak için bankaların baskın olduğu gayrimenkul gibi başka yatırım kanallarına yönelme eğilimindedir. Allianz, Munich Re gibi Avrupalı sigorta devlerinin ticari gayri-

menkul finansmanı faaliyetlerini artırdığı biliniyordu. Sigortacılar gayrimenkul ve altyapı yatırımlarından elde ettikleri gelirin polişe sahiplerinin yararına olduğunu savunuyor. Ancak bundan sonra asıl işinin dışında yatırımlara ağırlık veren sigortacılar EIOPA tarafından izlenecek. Bankaların özel sermaye yükümlülükleri olduğunun altını çizen Bernardino, sigortacıların geleneksel işleri dışında yatırım yapmalarının onları finansal risklere karşı daha savunmasız bırakacağını vurguladı.

Avrupa otoritelerini Solvency II konusundaki tıkanıklığı bir an önce açmaları



konusunda da uyarı veren Bernardino, belirsizliklerin hem sigortacılar hem de AB'nin uluslararası kredibilitesine zarar verdiğini savundu. Bernardino, eğer Pillar 1 2016'ya ertelenirse Pillar 2 ve 3'ün uygulamaya geçirilmesi gerektiğini açıkladı.

Hayat sigortacıları endişelendiriyor



The Wall Street Journal'ın (WSJ) 22 Kasım tarihli haberine göre sigortacıların 'captive' (kısıtlı) ya da diğer adıyla firma sigortalarına ilgisi artıyor. SNL Financial'ın raporunun referans alındığı haberde; MetLife Inc, American International Group Inc (AIG) ve ING Group NV gibi küresel sigortacıların, captive

sigortaları gibi bağlı reasürans varlıklarının en büyük kullanıcıları olduğu yazıldı. SNL Financial'a göre özellikle hayat sigortacıları sermaye gerekliliklerini karşılamak için bu alana yöneliyor. Bazı düzenleyici kurumların da ilgisini çeken bu uygulamaların firmaların finansal yapılarını ve dolayısıyla büyük riskleri maskelemesinden endişe ediliyor. Nitekim diğer sektörlerdeki firmaların sermaye yeterlilikleri sigortacılıktan daha az olduğu için herhangi bir risk karşısında sigortacıları daha savunmasız duruma getirmesinden korkuluyor. Öte yandan sigortacılar göre, firmalara bağlı varlıklar sadece o rezervleri karşılıyor, dolayısıyla ek bir kaynağa ihtiyaç duyulmuyor. SNL'nin analizi, 2006'dan itibaren firma sigortası kullanımında artış olduğunu gösteriyor. 20 büyük hayat sigortası şirketinin verilerini kullanan SNL, şirketlerin hayat sigortası toplamının bağlı reasürans oranının 2006'da yüzde 31'den 2011'de yüzde 45'e çıktığını vurguluyor.

Bu şirketler arasında AIG yüzde 79, MetLife da yüzde 72 ile en yüksek bağlı reasürans oranlarına sahip. Sigortacılar belirli bir firmaya hizmet verecek bağlı bir reasürans şirketi kurarken, o sigorta birimi, firmanın bağlı olduğu ülkedeki düzenleyici kurumun yanı sıra kendi merkezinden de onay almak durumunda. Bağlı varlıklara izin veren devletler, sigortacıların formül temelli sermaye yeterliliğinin hasar taleplerini karşılamamanın ötesinde olduğuna dair tepkisini olumlu karşılıyor. MetLife tarafından WSJ'e yapılan açıklamada hayat ve dönemsel hayat poliçelerinde bu uygulamanın yasalarla uyumlu olduğu, benzer ayarlamaların gereksiz rezerv yeterliliklerini finansman etmenin maliyetini azalttığı ifade ediliyor. Captive insurance, öncelikle ana şirketin belirli varlıkları ya da risklerini garanti altına almak için kurulan sigorta şirketi tarafından sağlanan sigorta ya da reasürans olarak biliniyor.

Küresel bir muhasebe standardı mümkün mü?

Swiss Re'nin yeni Sigma raporu; "Sigorta Muhasebesi Reformu" ile sigorta sektöründeki muhasebe uygulamalarının uyumlulaştırılmasına dair uzun süredir devam eden tartışmalara odaklanıyor. Rapor, önerilen muhasebe reformlarının sigortacılıkta daha anlamlı finansal raporlamaya olanak sağlayacağını savunurken ilave ölçümlere ihtiyaç duyulacağını da vurguluyor. Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu'nun (IASB) ABD merkezli Finansal Muhasebe Standartları Kurulu (FASB) işbirliğinde yeni bir değerlendirme çerçevesi hazırladığı ve mevcut muhasebecilik standardını yükseltmeyi amaçladığı biliniyordu. Swiss Re Başekonomisti Kurt Karl'a göre IASB'nin reformları hayata geçirme isteğine rağmen pratikte 2016'dan önce uygulamaya geçmesi pek olası değil. Daha da ötesi, yakın gelecekte küresel çapta uygulanan tek bir muhasebe standardının gerçekleşme olasılığı oldukça düşük. Bunun en önemli sebebi ise sigortacılıkta değerlendirme



ve ölçümle ilgili konuların diğer sektörlerle göre çok daha hassas olması. Öte yandan sigortacılıkta, özellikle hayat branşında sigorta poliçelerinden gelecekte elde edilecek geliri tahmin etmenin ve değer biçmenin güçlüğü de önemli bir zorluk olarak gösteriliyor. Bu zorluklar ışığında karma bir model geliştirildiğinin vurgulandığı raporda, sigortacıların varlıklarını piyasa ya da tarihi maliyetlere göre değerlendiklerini ve gelecekteki sigorta zorunlulukları için aktüerya tabanlı zarar rezervleri oluşturdukları belirtiliyor. Bu uygulamaların sadece muhasebe açısından uyumsuzluk

yaratmakla kalmadığı, aynı zamanda önemli ekonomik uyumsuzlukları gizlediği vurgulanıyor. Buna örnek olarak ise faiz değişimlerine duyarlı olan uzun vadeli sorumluluk poliçelerinin yanı sıra ülkelere göre değişen muhasebe uygulamaları gösteriliyor. Bu gibi zorluklara karşı daha fazla piyasaya uyumlu değerlendirme ve yöntem arayışına giren muhasebeciler ve sigortacılar, genel reform önerileri konusunda hemfikir. Ancak asıl anlaşmazlık detaylarda ortaya çıkıyor. Sigma raporunun yazarlarından Külli Tamm, ekonomik değerlendirme yöntemlerinin prensipte sigorta üretim maliyetini ve sermaye gerekliliklerini aydınlatmaya yardım edeceğini savunuyor. Ancak bir yandan da sigortacıların finansal raporlarının daha değişken ve diğer sektörler karşısında dezavantajlı bir duruma sokabileceğine işaret ediyor. Öte yandan, finansal raporlama için tasarlanan reformların sigortacıları daha şeffaf olmaya teşvik edeceğini savunuluyor.

ING, borçları için ek zaman kazandı

Hollandalı banka ve sigorta grubu ING, 19 Kasım'da bir açıklama yaparak 2008 finansal krizinde hükümetten aldığı 10 milyar euro'luk yardımı geri ödemek için daha fazla zaman kazandığını duyurdu. Kasım 2009'da Avrupa Komisyonu'nun onayıyla Hollanda devletinden 2013 sonuna kadar ödemek koşuluyla yardım alan ING Grubu'na kalan 3 milyar euro'luk borcunu ödemek için 2015'e kadar zaman tanındı. Bu kararlar eli rahatlatan gruba ayrıca sigorta operasyonlarını satmak için de 2018'e kadar fırsat verildi. Borcun ilk dilimi olan 1 milyar 125 milyon euro'nun ise kasım ayı sonunda ödeneceği açıklandı. Borç aldıklarından beri finansal yapıyı güçlendirmeye çalıştıklarını vurgulayan ING

Group CEO'su Jan Hommen, bu süreçte müşteri odaklı bir strateji izlediklerini ifade etti. Öteleme anlaşmasının yeniden yapılanma için kendilerine daha fazla zaman ve esneklik kazandırdığını söyleyen Hommen, stratejik hedeflerinin değişmediğini de vurguladı.



Anlaşma kapsamında ING'nin tüm sigorta ve yatırım yönetimi operasyonlarını, ING Direct USA ve Westland Utrecht Bank'ı 2013 sonuna kadar satması gerekiyordu. Banka ve

sigorta operasyonlarını 2010'da ayıran grup, 2011'de Latin Amerika'daki sigorta ve sigorta yönetimi operasyonlarını satmıştı. ING Direct USA'nın satışı ise Şubat 2012'de tamamlandı. Grup şimdi Asya'daki sigorta operasyonlarının yüzde 50'den fazlasını 2013 sonuna kadar satacak. ING'nin borç ödeme süresinin uzatılması, grubun operasyonlarının satışında elini rahatlatıp pazarlık gücünü artırdığı bir gerçek. Ancak önümüzdeki birkaç yıl daha hissedarlara kâr payı ödeyemeyecek olması anlaşmanın olumsuz etkilerinden biri olarak yorumlanıyor. Bu arada Sjoerd van Keulen, Mayıs 2013'te yapılacak genel kurulda ING Denetleme Kurulu üyeliğinden istifa edeceğini açıkladı.

ABD’li sigortacıların Obama korkusu

Reactions dergisinin kasım sayısındaki habere göre ABD’li sigorta şirketlerinin yöneticilerinin en büyük korkusu, sayıları gün geçtikçe artan yasal düzenlemeler. Konut ve kaza sigortası alanında faaliyet gösteren şirketlerin yöneticilerinin yeni düzenlemelere dair endişeleri Barack Obama’nın yeniden başkan seçilmesiyle arttı. ABD Konut Kaza Sigortacıları Birliği’nin (PCI) yıllık toplantısında konuşan PCI CEO’su David Sampson’a göre polişe hacmindeki artış milli gelirle

doğrudan ilişkili. İlk 9 ayda yüzde 1.7 GSYH (gayri safi yurtiçi hasıla) artışını oldukça zayıf bulan Sampson, Kongre önlem almazsa vergilendirmede önemli artışlar olacağı, sermaye kazançları üzerindeki verginin yüzde 15’ten 20’ye, kâr paylarındaki vergi oranının da yüzde 40’a yaklaşacağı konusunda uyarılarda bulundu.

Sigorta yöneticileri, ekonomideki düzelmenin sektöre yardım edeceği konusunda hemfikir. Ancak düşük tutulan



faiz oranları, ekonomik durgunluk ve dolayısıyla sigortaya talep düşüşünün sektöre zarar vermesinden korkuyorlar.

Havacılıkta risk azalıyor



Uluslararası sigorta brokeri, reasürans ve risk değerlendirme şirketi Aon’a göre 2012, 1980’den bu yana havacılık sigortalarında en düşük zararın gerçekleştiği yıl olacak. Bunun en önemli sebebi ise havacılık sektöründeki eğitimler ve teknolojiye gelişmeler. Aon’un 2012 yılı ilk 9 aylık sektör değerlendirmesine göre dünya havacılık sektöründeki ufak hasarlar hariç toplam hasar miktarı 158 milyon dolarda kaldı. Geçen yıl aynı dönemde havacılıkta gerçekleşen toplam hasarlar 500 milyon dolara yaklaşmıştı.

Talanx nihayet borsada

Almanya’nın üçüncü büyük sigorta grubu ve Hannover Re’nin büyük hissedarı Talanx’ın beklenen halka arzı geçen Ekim’de yapıldı. Yaklaşık 10 yıldır beklenen bu arz, son olarak şirketin değerlemesiyle ilgili çıkan sorun yüzünden ertelenmişti. 817 milyon euro’ya ulaşan halka arzda Talanx’ın Japon partneri Meiji Yasuda Life’in 300 milyon euro’luk ikincil tahvilleri de yer aldı. Bu arzla ana şirket HDI’nın Talanx’taki payı yüzde 100’den yüzde 82.32’ye düştü. Halka arz öncesinde şirkete biçilen değerse 4.6 milyar euro oldu.

106 yıl önce kurulan grubun bu adımı bazı piyasa analistlerine göre yeni fonlara erişimi olan potansiyel bir küresel oyuncunun doğuşunun ilk işareti. Bazılarına göre ise grubun uzun ve istikrarlı büyümesini garanti edebilecek konumdan henüz uzakta. Nitekim Talanx CEO’su Herbert Haas, halka arzla ilgili yaptığı açıklamada önümüzdeki iki yıl içinde büyük bir atılım beklenmemesi gerektiğini, yaratılan 500 milyon euro’luk fonun



yavaş ve istikrarlı bir büyüme için kullanacağını söyledi. Haas, öncelikli yatırım yapılacak pazarlar olarak Polonya ve Brezilya’yı işaret etti. Ardından da arz gelirinin önemli bir kısmının son dönemde bu pazarlara yatırım yapmak için kullanılan kredilerin geri ödemelerinde kullanılacağını açıkladı. Ancak Talanx AG’nin iştiraki olan Talanx International AG ve Japon hayat sigortacısı Meiji Yasuda Life Insurance Co, daha fazla gecikmeden kasım ayının son haftasında Polonyalı sigortacı HDI Asekuracja’nın çoğunluk hissesini satın aldılar. Böylece Talanx International, HDI-Gerling Zycie’nin kontrolünü tek başına ele geçirmiş oldu.

Swiss Re yeni yıldan umutlu

Swiss Re'nin global sigorta ve reasürans sektörünü değerlendirdiği "Global re/insurance review 2012 and outlook 2013/14" raporu bu yıla dair olumlu beklentiler içeriyor.

Küresel ekonomik performansın geçen yıla göre biraz daha güçlü olmasının beklendiği 2013'te sigorta fiyatlarında da ılımlı bir artış bekleniyor. Bu yıl hayat dışı branşta küresel çapta reel olarak yüzde 3 büyüme öngörülen raporda yükselen piyasalardaki büyümenin ise yüzde 8 olması bekleniyor. 2012'de büyüme kaydedemeyen hayat sigortalarında ise yüzde 2 büyüme olacağı öngörülüyor. Reasürans pazarında aksine küçülme bekleniyor.

Küresel ekonominin halen zayıf olduğuna işaret edilen rapora göre, ABD'deki konut piyasasındaki gelişmeler, Çin'deki mali ve parasal teşvikler ve Euro bölgesindeki yavaş

iyileşmenin 2013'te ekonomik büyüme-yi teşvik etmesi bekleniyor.

Raporun önemli öngörülerinden bir diğeri ise özellikle hayat dışı alanlarda sigorta fiyatlarında artış yaşanacağı.

Her ne kadar yatırımlardaki düşük gelirleri

karşılacak çapta olmasa da Swiss Re raporu bu yıl ve önümüzdeki yıl özellikle sorumluluk sigortalarının fiyatlarında, zayıf ekonomiden kaynaklı olarak, ılımlı bir artış beklendiğine işaret ediyor. Geçen yıl sıfıra yakın bir büyüme gösteren hayat branşında ise faiz oranlarının etkisini



göstereceği, yine de yükselen piyasalardaki olumlu gelişmelerin etkisiyle ufak da olsa bir büyüme kaydedileceğine işaret ediliyor. Bunun en büyük sebebi ise Çin ve Hindistan'da yürürlüğe girecek olan yeni düzenlemeler. Hayat sigortalarında Asya'da beklenen reel büyüme yüzde 5.

Alman sigortacıların görünümü negatif



Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody's, Almanya sigorta pazarı ile ilgili açıkladığı raporda Alman sigorta pazarının 2013 yılında negatif görünümünü sürdüreceğini duyurdu. Bunun en büyük nedeni Alman sigorta devlerinin 2012 yılında

tüm yangın ve sorumluluk sigortalarındaki düşük performans; ve zayıf yatırım gelirleri ile Solvency II'den kaynaklanan zorluklar sıralanıyor. Raporda, Alman ekonomisi Euro bölgesindeki krize karşı kendini çabuk toparlasa da GSMH artışının düşük kaldığı

yangın ve sorumluluk sigortalarında gösterdiği performans. Moody's bu beklentisinin en büyük sebepleri olarak; (1) makro ekonomideki olumsuz gelişmeler; (2) kasko pazarındaki sert rekabet ve karşılıklı sorunun devam etmesinin yanı sıra

ve bunun da sigortacıların büyüme yeteneğini sınırlandırdığına dikkat çekiliyor. Alman bankacılık sektörünün zayıflaması ve düşük faizler gibi mevcut ekonomik krizin dolaylı etkilerinin de sigortacıları olumsuz etkileyeceği vurgulanıyor. Almanyada uzun yıllardır süren yoğun rekabetin ardından son iki yıldır poliçe fiyatlarının ılımlı bir artış yaşanmıştı. Bu artışın yeterli olmadığına işaret edilen rapora göre, bu yıl kasko sigortası primlerinde ılımlı bir artış beklense de düşük faiz gibi diğer olumsuz faktörlerin sigortacıları yavaşlatması bekleniyor. Moody's raporuna göre bazı Alman sigortacıların Solvency II düzenlemelerinin uygulanmasını erteletme ya da sınırlandırma niyetiyle lobi faaliyetine başlamaları da sigortacıların asıl sorunlarını çözme konusundaki isteksizlerinden kaynaklanıyor.

Arjantin sigortacıları zorluyor

Geçen yıl beklenen performansı gösteremeyen Arjantin ekonomisi için hükümet çeşitli önlemlere başvuruyor. Reuters'in haberine göre Arjantin Devlet Başkanı Cristina Fernandez, yavaşlayan ekonomik büyümeye çözüm olarak sigortacılarla konuştu ve fonlarından bir kısmını üretim ve inşaat projelerine yatırmalarını istedi. 2011'de yüzde 8.9 büyüyen Arjantin ekonomisinin 2012'de aynı rakamları yakalaması zor görünüyor. Öte yandan bu yıl genel seçimlere hazırlanan Arjantin'de Fernandez, yeniden seçilebilmek için ek önlemler olarak ve müdahaleci politikalar izleyerek ekonomiyi canlandırmaya

çalışıyor. Başkan, bir televizyon kanalına verdiği röportajda, sigorta fonları için cazip ülkelerden biri olan Arjantin'de, sigortacıların likit ihtiyaçlarına göre fonlarının yüzde 5 ile 30'u arasında bir oranı üretim ve inşaat alanlarındaki yeni projelere kredi olarak vermeleri gerektiğini açıkladı. Henüz kriterlerle ilgili detaylı açıklama yapılmasa da hükümet, bu yolla Mayıs 2013'e kadar 1.5 milyar dolarlık yatırım hacmi yaratmayı hedefliyor. Arjantin sigortacılar birliği UART'nin Başkanı Jorme Aimaretti ise Reuters'e yaptığı açıklamada, projeler güvenilir olduğu sürece sigortacıların yatırıma itiraz etmeyeceklerini ifade etti.



Aslında bu önlemler Arjantin için ilk değil. Bir yıl önce de hükümet sigorta şirketlerine yurt dışındaki 1.6 milyar dolarlık yatırım fonlarını 50 gün içinde Arjantin'e getirmelerini zorunlu kılmıştı...

Londra pazarının çapı 73.2 milyar dolar

Uluslararası Sigortalama Birliği (The International Underwriting Association) ikinci Londra pazarı prim üretim istatistiklerini açıkladı. Raporu göre Lloyd's dışındaki Londra merkezli sigortacılar 2011'de 27.2 milyar dolardan fazla prim ürettiler. 8 milyar dolarlık prim de Londra pazarında faaliyet gösteren ofislerin yönetiminde yurt dışı operasyonlarında yazıldı. Yine aynı rapora göre toptan ve perakende Londra pazarının

ürettiği primlerin (35.2 milyar dolar) yaklaşık yüzde 23'ü Londra merkezli uluslararası ofislerden geliyor. IUA Başkanı Dave Matcham, bu verilerle Londra'nın prim üretiminin sadece sigortacıların yoğunlaştığı şehrin EC3 posta kodunun etrafındaki binalardan değil dünyanın her yerinden geldiğine işaret etti. Lloyd's sigorta piyasasının işlemleri hesaba katılırsa Londra merkezli piyasanın ürettiği yıllık prim hacmi 2011

için 73.2 milyar dolara ulaşıyor. Lloyd's dışında Londra'da faaliyet gösteren sigorta firmalarının sayısı 57 olarak açıklandı.



Munich RE beklentileri aştı

Dünyanın en büyük reasürans firması Munich Re, ilk 9 aylık dönemde 2.7 milyar euro kâr açıkladı. 2011'in aynı döneminde açıklanan kâr 80 milyon euro'da kalmıştı. Alman reasüransçı üçüncü çeyrekte beklentilerden daha iyi bir rakama ulaştıncaya 2012 için yıllık kâr tahminleri de arttı. Munich Re'nin yeni hesabına göre, eğer Sandy Kasırgası'ndan gelecek hasar talepleri tahmin edilen aralıkta olursa kârın 3 milyar euro'yu bulması mümkün. Daha önce yıllık kâr tahmini 2.5 milyar olarak açıklanmıştı. Swiss Re ise üçüncü çeyrek için 2.18 milyar dolar kâr açıkladı. Zürih merkezli şirketin 2011'deki aynı dönem kârı 1.35 milyar dolar olmuştu.

HER
DERDE
KREDİ



facebook.com/DenizBank



twitter.com/DenizKredi

Cevabı 5 dakikada gelen
Cebimde Kredi ile
hayat Deniz'de güzel!



*Üst limit 15.000 TL, maksimum vade 36 aydır. Banka, onaylanan kredinin kullanımı için son kararı verme, kefil ve ek belge isteme, faiz oranını değiştirme hakkına sahiptir.

DenizBank

www.denizbank.com | 444 0 800

2013 büyüme stratejileri ↗

Sigorta sektörü bir yandan büyüyor, bir yandan da kârsızlık sorunuyla baş etmeye çalışıyor. Yeni yılda şirketlerin hedefi aynı ama izledikleri yöntemler farklı olacak. Kimi farklı alanlara, kimi farklılaştırılmış ürünlere, kimi de farklı kanallara ağırlık verecek. 2013'ün ilk sayısında sigorta şirketlerinin büyüme stratejilerini ve yeni yıl planlarını sorguladık...

Emel Coşkun / ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Türkiye ekonomisinin canlılığı, genç nüfusu ve sunduğu fırsatlar kuşkusuz uluslararası şirketlerin sigorta sektörüne ilgisinin sürmesindeki ana faktörler. Hatta geçenlerde bir genel müdürün de dediği gibi, Türkiye'ye gelmesi gereken tüm önemli yatırımcılar geldi ya da gelme hazırlıklarını sürdürüyorlar. Satılacak birkaç şirket kaldı. Şirketlerin finansal yapısına dair yasal düzenlemelerin önemli bir kısmı yapıldı. Yani altyapı çalışmalarının önemli bir kısmı tamamlandı, uluslararası ve yerli oyuncular belli oldu.

Ancak tüm bu süreçlerde reel büyümesini sürdüren sektörde hâlâ ciddi bir

kârsızlık sorunu yaşanıyor. 2012'de "dip" yaptığı düşünülen sektör için 2013 "rekabetin yılı" olacak.

Üretim büyüyor ama...

Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre 2012'nin ilk 9 ayında sektörün toplam prim üretimi yüzde 13.29 artışla 14.3 milyar TL'ye ulaştı. Aynı dönemde hayat dışı branşlarda prim üretimi 2011 yılına göre yüzde 17 artarak 12 milyar 297 milyon TL'ye çıktı. Hayat sigortası primleri ise yüzde 4.38 düşerek 2 milyar TL'ye geriledi.

"Üretim rakamlarına göre sektör reel olarak büyümesini sürdürüyor" diyen Türkiye Sigorta Birliği Başkanı ve Işık

Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, 2011'de sektördeki büyümenin lokomotifinin kara araçları sorumluluk branşı olduğuna dikkat çekiyor. Yüzde 22.5 ile ikinci en büyük prim payına sahip olan kara araçları sorumluluk sigortalarının prim hacmi yüzde 27.7 arttı. Kara araçları branşında büyüme yüzde 18.8 oldu. Hastalık ve sağlık primleri yüzde 13, yangın ve doğal afetler branşı da yüzde 11.96 oranında arttı. Ancak prim üretiminde başı çeken kara araçları aynı zamanda en yüksek zararların dayazıldığı branş oldu.

Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Melike Demirel, "2012 yılının üçüncü çeyreği sonuçlarına

bakıldığında, oto branşları prim üretimi sektör ortalamasının üzerinde gerçekleşti. Bununla birlikte aynı dönemde oto branşları sürdürülebilir olmadığı açık olan rekor zararlar yazdı” diyor. Demirel, bunun sebebini global ekonomideki yavaşlamanın Türkiye’ye etkisi olarak yorumluyor:

“Ekonomiye paralel olarak hayat dışı sigorta sektörünün büyüme hızı da azaldı. Bu yüzden eylül ayı sonu itibariyle geçen yılın altında bir büyüme oranı yakalanabildi. Bu gelişmeler doğrultusunda 2012 yılı büyümesinin 2011’den birkaç puan daha düşük olacağını tahmin ediyoruz.” Diğer sektör yöneticilerinin 2012 sonu tahminleri de prim üretimi artışının yüzde 15-18 aralığında oluşacağı doğrultusunda...

Bir numaralı gündem: Kârsızlık
Şirketlerin prim üretimine bakıldığında, 9 aylık sonuçlara göre ilk 5 şirketin ortalama yüzde 20 büyüdüğü görülüyor. Bu grupta en büyük prim artışı yüzde 24’le Yapı Kredi Sigorta tarafından kaydedildi. İlk 10 şirket arasında Mapfre Genel Sigorta’nın prim üretimini yüzde 62 artırdığı dikkat çekiyor. Bu oran söz konusu şirketi prim artışında lider yapıyor.

Teknik kârlara gelince... Sektörün ilk 9 ayda toplam 77.6 milyon TL zarar ettiği, teknik kar/zarar’ın primlere oranının ise yüzde (-) 0.63 olduğu gözleniyor. Recep Koçak, “İlk 9 ay sonunda hayat dışında faaliyet gösteren 36 şirketin 24’ü teknik zarar açıkladı. Trafik branşındaki teknik zarar 652 milyon, kasko branşındaki teknik zarar ise 102 milyon liraya ulaştı” diyor.

Koçak, bu durumun yıl sonu itibariyle değişmeyeceğini, 2012’nin kırılma yılı olarak kayda geçeceğini düşünüyor.

Ardından da bu görüşünün gerekçesini şöyle ayrıntılandırıyor: “Trafik, kasko ve sağlık sigortalarının teknik sonuçlarına bakıldığında durum daha net olarak görülüyor. Poliş sayısı arttığı halde primlerin azalması, buna karşılık hasar maliyetlerinin ve genel giderlerin artması, şirketlerin özkaynaklarını eritip mali yapılarını bozuyor.”

Keza Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken de 2012’de sigorta sektörünün sorunlar listesinin başında kârsızlığın geldiğini düşünüyor. Ülken, bu sorunun başta teknik kâr odaklı olmayan iş modelleri, yüksek hasar prim oranları ve fiyat odaklı rekabetten kaynaklandığını işaret ediyor. Sektör yöneticilerinin en sık dile getirdiği sorunlardan olan fiyat odaklı rekabette şirketler, pazar payı kapmak için riskleri doğru fiyatlamamakla eleştiriliyor.

Öte yandan, Hazine’nin Avrupa Birliği uyum sürecinde şirketlerin güçlü bir mali yapıya kavuşması için sigortacılık teknik karşılıklarını düzenli olarak

artırması, zaten yoğun rekabet içindeki sigortacılara başka bir maliyet olarak yansıyor. Musa Ülken, sektörün yeterli yaygınlığı sağlayamamasını da bir başka kronik sorun olarak görüyor. Ülken’e göre Türkiye’de henüz yeterince gelişmeyen sigorta bilinci, sektörün ölçek ekonomisine uyan bir yapıya kavuşmasını ve derinleşmesini engelliyor. Bu yüzden poliçe sayısı da prim üretimi de istenilen hızda artmıyor.

Kâr, oto dışı alanlarda

Peki kârsızlığa çözüm ne olmalı? Bu konuda sektör yöneticileri farklı alanlara dikkat çekiyor. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, çözümün öncelikle doğru fiyatlandırmadan ve üretimdeki tek branş ağırlığının düşürülmesinden geçtiğine inanıyor:

“Sektör olarak artık kolaycılığı bırakıp hali hazırda ağırlık verilen branşlara değil; yoğunlaşılmayan, satışı ezbere yapılmayan branşlara ve ürünlere de odaklanmamız gerekiyor. Üretimin



yanı sıra iyi bir risk analiziyle her riski doğru şekilde fiyatlandırmak zorundayız.”

Çetin, 2013'te Güneş Sigorta'nın hedeflediği branşlara odaklanacağını ve banka sigortacılığının üretimdeki payını artıracığını söylüyor. Benzer şekilde Anadolu Sigorta, Aksigorta, Işık Sigorta ve Yapı Kredi de yeni yılda büyüme stratejisinin önemli bir bileşeni olarak, oto dışında güçlü oldukları kârlı ve farklı ürünlere odaklanmayı planlıyor. Örneğin bu alanlar, Anadolu Sigorta için mesleki ve bireysel sorumluluklar, KOBİ'lere yönelik paket ürünler, konut, nakliyat ve sorumluluk

sigortaları. Yapı Kredi Sigorta içinse sağlık ve paket sigortalar olacak. Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Melike Demirel, müşteri ihtiyaçları doğrultusunda mevcut ürünlerin yanı sıra basit ve anlaşılır ürünlere odaklanacaklarını açıklıyor. Motor dışı branşlarda büyümeyi hedefleyen Aksigorta'nın Genel Müdürü Uğur Gülen de kârsızlıkla mücadelede fiyatlamamanın önemine dikkat çekiyor: “Kârlılığın büyük oranda şekillendiği alan olan teknik gelir tarafı, sigorta şirketlerinin asıl performans sahası. Fiyatlama yetkinliklerini artırarak altyapılarını geliştiren

şirketler sektörde öne çıkıyor ve fiyat odaklı rekabete rağmen kârlı kalabiliyor. Diğer taraftan, en büyük maliyet kalemini oluşturan hasarların da iş ortaklarıyla birlikte iyi yönetilmesi gerekiyor.”

Melike Demirel, yakın gelecek için kârlı branşların zarardaki branşları dengelemesinin pek mümkün görünmediğini savunuyor. Demirel de teknik kârsızlık sorununun aşılması için şirketlerin ve dağıtım kanallarının önümüzdeki dönemde kârlılığı yüksek ürünler ile müşteri gruplarına yönelmeleri, sigortalılık oranlarının artmasını sağlayacak çözümler üretmeleri ve



“Kârlı ürünlere odaklanacağız”

Musa Ülken
Anadolu Sigorta
Genel Müdürü

2013 yılında sektörün teknik kârlılık eksenli büyümesi gerekiyor. Bu dönemdeki kârsızlık dönemselsel bir olgu olduğunu düşünüyoruz. Yüksek hacimli trafik ve kasko sigortalarında, sektörün kazanılan prim ve ödenen hasar arasında denge sağlamaya yöneldiği görülüyor. Şirketimiz de bu dengeyi sağlamanın yanı sıra kârlı sonuçlar veren ürünlerin sayısını artırmayı hedefliyor. Ayrıca sigortalılık bilincinin artması için çaba gösteriyor, risk yönetim çalışmaları yürütüyor, rasyonel fiyatlandırma politikaları izliyoruz. Bir taraftan da sigortalılara sunduğumuz ürün ve hizmetin kalitesini sürekli artırıyor, penetrasyon oranını yükseltmeyi amaçlıyoruz.

Kasko, sağlık ve yangın sigortaları gibi branşlara verdiğimiz önemi sürdürüyoruz. Başta mesleki ve bireysel sorumluluklar olmak üzere KOBİ'lere yönelik paket ürünlerde, konut paket, nakliyat ve sorumluluk sigortaları branşlarında da büyümeyi hedefliyoruz.

Üretim kanallarımız açısından baktığımızda, portföyümüzün büyük bir kısmını acentelerimiz oluşturuyor. Acente kanalımızın gelişmesini desteklerken, bankasüransa yaptığımız yatırımlarla banka kanalının üretimdeki payını artırmayı amaçlıyoruz. Bankamatik, interaktif şube gibi alternatif dağıtım kanallarımızı geliştirerek, mevcut ürünlere yenilerini eklemeye yönelik çalışmalarımıza devam edeceğiz.



“Oto dışı branşlarda büyüyeceğiz”

Recep Koçak
Işık Sigorta
Genel Müdürü

Şirketimizin kısa, orta ve uzun vadeli tüm planlarını kârlılığa göre kurguladık. Bu doğrultuda önümüzdeki yıl da kârlılık odaklı stratejimizden ödün vermeyeceğiz. Üretim yaptığımız her branşta kârlılığı hedefliyoruz, fiyatlandırmalarımızı da bu doğrultuda yapıyoruz.

Sektörümüzün üretiminin ağırlıklı olarak gerçekleştiği kasko branşında şirket olarak ilk 9 ayda yüzde 6.7 artış, trafik branşında ise yüzde 1.33 düşüş kaydedtik. Bu iki branş haricindeki branşların büyüme oranı ise yüzde 35.7 oldu. Branşlar bazında büyüme stratejimiz 2013 yılında da aynı olacak. Trafik branşında küçülmeyi, yangın ve ferdi kaza gibi oto dışı branşlarda ise büyümeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda yeni ürünler geliştiriyoruz. Acentelerimizi bu yönde eğitiyor, gerektiğinde satış personelimizle birlikte bu ürünlerin satmaları için destek oluyoruz. Hedeflerimize ulaşmadaki en önemli satış kanalımız yine acentelerimiz olacaktır.

2013 yılında sigorta sektöründe büyümesini beklediğimiz branşlar ise 2012 yılında büyüyen branşlara paralel olacaktır. Önümüzdeki dönemlerde ferdi kaza ile mesleki ve diğer sorumluluk branşlarında ciddi artışlar gerçekleşeceğini beklemekteyiz. Yine önümüzdeki dönem kasko ve trafik branşlarında rekabetin azalacağını ve ortalama primlerin artacağını tahmin ediyoruz. 2013 yılında Türk sigorta sektörünün enflasyonun iki katı oranında büyüyeceğini öngörmekteyiz.



“Banka sigortacılığında büyüyeceğiz”

Uğur Gülen
Aksigorta Genel Müdürü

Sektörün az sayıda kârlı şirketlerinden biriyiz. 2009'da başladığımız ve 2011'de hızlandırdığımız kârlı büyüme trendini bu yıl da sürdürdük. Yılın ilk 9 ayında prim üretimimizi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16 artırarak 997 milyon TL'ye ulaştık. Teknik kârımızı yüzde 137 artışla 29.4 milyon, net kârımızı ise yüzde 72 artışla 27.1 milyon TL'ye yükselttik. Kârlı büyümeyi 2012 yılı başında açıkladığımız stratejimiz doğrultusunda başardık. Prim üretimimizi artırırken bir yandan da kârlı branşların portföydeki payını büyüttük. Ürün portföyümüzü daha kârlı bir dengeye oturttuk. Penetrasyonu düşük ve büyüme potansiyeli yüksek oto dışı branşların payını artırdık. Ürün ve kanal çeşitliliğimizi dengeledik, operasyonlarımızı daha verimli hale getirdik. Banka sigortacılığında yüzde 36 büyüdük. Motor branşının payını 51'lerden 48'lere düşürdük. 2012 yıl sonu itibarıyla bütün hedeflerimize ulaştığımızı düşünüyoruz. 2013 yılı için de ana hedefimiz, sürdürülebilirlik ve kârlı büyümek. Bu hedef doğrultusunda banka sigortacılığının payını artırmayı, motor tarafında kârlılığı, motor dışı branşlarda ise hızlı büyümeyi hedefliyoruz.

hasar yönetim sistemleriyle hasar maliyetlerinin azaltılmasına odaklanmaları gerektiğini düşünüyor. Sektördeki kârsızlığın artık yapısal bir soruna dönüştüğünü savunan HDI Sigorta Genel Müdürü Orhan Arıkçı'ya göre ise bu yapısal soruna karşı mücadelede "hizmet kalitesi" öne çıkacak. HDI Sigorta'nın 2013'te ürün farklılaştırmasına ve hizmet kalitesine odaklanacağını açıklayan Arıkçı, bu sayede rekabet ortamında avantajlı konumda olacaklarına inanıyor. 2013'te rekabetin yaşanacağı bir başka alan da dağıtım kanalları olacak. Bilindiği gibi hayat dışı branşta prim



"Basit, paket ürünler çıkaracağız"

Melike Demirel
Yapı Kredi Sigorta GMY

2013'te de kârlı büyüme amacına yönelik stratejilerimizi devam ettireceğiz. Yapı Kredi Sigorta olarak hizmet kalitemizden ödün vermeksizin müşterilerimizin beklentileri doğrultusunda ürün yelpazemizi sürekli genişleterek daha geniş bir kitleye ulaşmak, müşteri memnuniyeti konusunda sektörde fark yaratan bir şirket olma geleneğimizi sürdürmek, dengeli branş kompozisyonumuzu koruyarak pazar payımızı artırmak en temel hedefimiz. Doğru fiyatlandırma politikalarımızla kârlılıktan ödün vermeden mali yapımızı güçlendirmeyi ve sektördeki güvenilirliğimizi korumayı amaçlıyoruz. Dağıtım kanallarımıza verdiğimiz destekle daha geniş ve kârlı bir portföy yapısına ulaşarak, pazardaki konumumuzu üst seviyelere çıkarmanın da gelecek dönem hedeflerimiz arasında yer alıyor. Temel hedefimiz, tüm müşterilerimize ideal teminat ve prim dengesini sunabilmek. Yeni ürün gamımızda teminat yapısı kolaylıkla anlaşılabilir basit ve paket ürünler ağırlıkta. Ev sahibi ve kiracılar için tasarlanan "Küçük Ev" sigortamızı, sabit fiyattan sunulan "Nazar Boncuğu" sağlık sigortamızı ve kanser hastalığına yakalanılması durumunda toplu maddi destek sağlayan "Moral Destek" sigortamızı bu kapsamdaki çalışmalarımıza örnek gösterebiliriz.



"Banka sigortası rekabetçi değil"

Theo Kokkalas
ERGO Türkiye CEO'su

2013 yılının sigorta sektörü açısından büyüme yılı olmasını bekliyoruz. Yüzde 10-15 arasında nominal büyüme öngörüyoruz. Bütün branşlarda büyüme bekliyoruz. Kasko ve motor branşları yine çok güçlü olacak. Pazarda ciddi bir munzam karşılık sorunu çıkacağını düşünüyoruz. Bu durum üçüncü taraf yükümlülüklerini etkileyebilir. Banka sigortasının rekabetçi olduğunu düşünmüyorum. Bizim arkamızda bir banka yok. Acentelerin satış kanallarına çok güveniyorum. Gelecekte banka gibi bir satış kanalı da düşünülebilir. Bizim ana değer sunumumuz müşteri odaklı olmak. En ucuz olmak istemiyoruz. Sigorta ürünleri için bir "outlet" olmak istemiyoruz. Ama butik de olmayacağız. Küçük bir şirketimiz olsun, az ürün satalım ama uzmanlaşmış ürünler satalım demiyoruz. Büyük, iyi bir şirket, sektörün büyük oyuncularından biri olmak istiyoruz. Bir alışveriş merkezi gibi çok ürünümüz olsun, en ucuzdan biraz daha pahalı olsun istiyoruz. Aradaki bu fark için de müşterimize beklediğinden çok daha fazlasını sunacağız. Büyük olmak için de büyümeye devam edeceğiz. Öncelikle tamamen müşterilerimize odaklanmış durumdayız. Ayrıca ileri düzeyde yetkinlik ve becerilere, teknik bilgi birikimimize yatırım yapacağız. Önümüzdeki 5-10 yıl içerisinde Türkiye'de sigortacılık sektörünün önde gelen isimlerinden biri olacağız.



"Rekabetin adı 'hizmet kalitesi' olacak"

Orhan Arıkçı
HDI Sigorta
Genel Müdürü

Kârsızlık sorununu bu yılın sonunda çözebileceğimizi düşünmüyoruz. Özellikle son 4 yıllık dönemde hayatımıza giren teknik karşılıklar, hayatımızdan çıkan mali kâr ve diğer etkilere daha farklı yönetim biçimlerini öğretme adına pahalı bir ders oldu. Bu karşılıklar bilançolarda zarara neden olsa da 2011 sonundaki özkaynak kârlılığı değişimine bakıldığında işe yaradığı görülecektir. 2010'da yüzde 1.59 olan özkaynak kârlılığı 2011'de yüzde 4'e yükseldi. Önümüzdeki üç yıl içerisinde yapısal değişim ve dönüşümün tamamlanacağını, bilançoların biraz daha stabil hale geleceğini öngörüyoruz. Hızlı, gelişen ve büyüyen sektörümüzdeki ortak geçerli rekabet kuralı, kesinlikle "hizmet kalitesi" olacaktır. Çünkü tarife ve fiyat rekabeti azalacak, müşteriye yönelik kapsamlı riziko analizi, satış öncesi doğru bilgilendirme, satış sonrası hizmet ve hasar sürecinde iletişim kalitesi gibi unsurlar rekabet ortamında şirketleri farklılaştıracaktır. Satış kanalı çeşitliliğini sağlayarak etkin bir dağıtım kanalı yönetimi oluşturmak; müşteri ihtiyaçlarını iyi tespit edip değişen tüketici trendlerini iyi bir şekilde takip ederek ürün çeşitlilikleri yapmak; ürün farklılaştırmalarıyla dağıtım kanallarını desteklemek ve portföy dağılımını yeniden şekillendirmek de hedeflerimiz arasında.

İlk 9 ayda ilk 20 şirketin ancak yarısı kar etti

	2012/ 9 aylık prim üretimleri (TL)	2011/ 9 aylık prim üretimleri (TL)	Değişim (%)	2012/ 9 Aylık Teknik Kar/Zarar	Teknik Kar Zarar/ Prim
Axa	1.704.295.231	1.422.712.554	19,79	-103.329.354	-6,06
Anadolu	1.646.449.406	1.345.810.995	22,34	-60.047.602	-3,65
Allianz	1.007.970.358	860.990.026	17,07	62.741.414	6,22
Ak	996.902.772	861.328.010	15,74	29.317.581	2,94
Yapı Kredi	800.453.263	643.099.170	24,47	62.093.243	7,76
Mapfre Genel	636.655.100	392.631.286	62,15	50.196.035	7,88
Gunes	619.973.857	537.239.346	15,40	-13.790.135	-2,22
Groupama	619.054.225	635.147.162	-2,53	16.721.433	2,70
Eureko	507.019.906	538.334.561	-5,82	349.777	0,07
Ergo	499.634.111	495.483.828	0,84	-55.578.548	-11,12
İLK 10 ŞİRKET	9.038.361.324	7.732.654.015	16,89	-11.326.155	-0,13
Sompo Japan	315.833.196	241.069.911	31,01	27.627.216	8,75
Ziraat	303.722.036	263.522.893	15,25	45.471.675	14,97
HDI	280.820.742	216.213.670	29,88	-46.304.216	-16,49
Halk	259.815.518	154.009.440	68,70	11.397.722	4,39
Aviva	251.572.126	208.212.948	20,82	-44.160.400	-17,55
Zurich	242.229.562	218.073.756	11,08	9.370.982	3,87
Ray	206.524.396	179.021.023	15,36	-828.009	-0,40
Acıbadem Sağlık ve Hayat	196.022.795	141.201.586	38,82	19.031.298	9,71
Chartis	169.052.462	155.436.453	8,76	3.723.930	2,20
Işık	119.061.101	100.942.323	17,95	2.742.888	2,30
İLK 20 ŞİRKET	11.383.015.258	9.610.358.017	18,45	16.746.931	0,15
Diğer	914.154.750	532.471.878	71,68		
Elementer toplamı	12.297.170.008	10.142.829.895	16,83	-77.655.138	-0,63
Hayat	2.015.916.791	2.491.384.826	-19,08		
Sektör toplamı	14.313.086.798	12.634.214.722	13,29		



Güneş Sigorta olarak hedeflediğimiz branşlara odaklanmayı, banka sigortacılığının üretimdeki payını yükseltmeyi, büyük bir aile olarak paydaşlarımızın gücünü ve gelirlerini artırarak mevcut yapımızı ve pazardaki konumumuzu güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Serhat Süreyya Çetin / Güneş Sigorta Genel Müdürü

üretiminin yüzde 67'si acenteler aracılığıyla yapılıyor. Bankaların payı yüzde 14, brokerlerinki yüzde 12, merkezin payı ise yüzde 6 düzeyinde bulunuyor. Bazı sigortacılar, bu yıl daha çok banka dağıtım kanallarına odaklanacaklarını açıklıyor. Aynı zamanda internet gibi alternatif kanallarına da yatırım yapılacak.

2013'te primler artabilir

Peki bu yatırımlar ve stratejiler sektörü içinde bulunduğu olumsuz durumdan çıkarabilecek mi? Açıkçası 2013 için sürpriz bir beklenti yok. Ancak yine de büyümenin devam etmesi bekleniyor. En olumlu gelişme ise teknik kârların pozitif yöneleceği olacak. Sektör yöneticilerinin büyük bir kısmı,

2013'te sigortacılıktaki büyümenin, genel ekonomi için öngörülen yüzde 4'ün üzerinde olacağını tahmin ediyor.

Büyümede etkili olacak branşların ise yine 2012'de büyüyenlerle paralellik göstermesi bekleniyor.

Recep Koçak, önümüzdeki dönemde ferdi kaza ile mesleki ve diğer sorumluluk branşlarında ciddi artışlar bekliyor. Koçak'a göre bu branşlara ait yeni ürün ve teminat geliştirmeler artacak, pazardan pay alma, pazarı büyüme çabaları bu yönde ilerleyecek. Önümüzdeki dönemde ayrıca kasko ve trafik branşlarında rekabet azalacak, ortalama primler de artacak. Sonuç olarak Recep Koçak, 2013 yılında sigorta sektörünün enflasyonun iki katı oranında büyüyeceğini öngörüyor. Uğur Gülen de yeni Türk Ticaret Kanunu'yla birlikte gelen mevzuat değişikliklerinin yeni sigorta sözleşmeleri yapmaya olanak tanıması sayesinde özellikle sorumluluk sigortalarının ivme kazanacağını öngörüyor. "Tazminat hukukunun gelişmesi, bu ivmenin daha kısa sürede kazanılmasını ve hızla yükselmesini sağlayacaktır" diyen Gülen, motor sigortalarında ise kârlılık odaklı uygulamaların ön plana çıkmasını bekliyor.

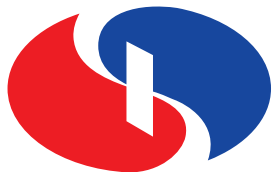
Musa Ülken ise düşük sigortalılık oranlarının da etkisiyle, sigorta sektörünün en kötü ekonomik koşullarda dahi belli bir büyüme potansiyeli içinde barındırdığını hatırlatıyor. Bu doğrultuda da 2013 yılı için sektörün tüm branşlarında reel olarak büyüme bekliyor. Ülken, bu potansiyelin sektördeki tüm oyuncular tarafından değerlendirilmesi sayesinde kârlı ve sağlıklı bir büyüme ortamının yakalanacağını ümit ettiklerini sözlerine ekliyor.

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.

“En önemli görevimiz sigortacılığı tabana yaymak”

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, sektörün artık kendini değil sigortalıları ve sigortalıların ihtiyaçlarını konuşması gerektiğini düşünüyor. Çetin’e göre geleceğin ve eğilimlerin doğru okunması, sigortanın tabana yayılması şart...

Güneş Sigorta Genel Müdürü ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu Üyesi Serhat Süreyya Çetin, tıpkı şirketlerde olduğu gibi sigorta sektöründe de bir yeniden yapılanmaya ihtiyaç olduğunu düşünüyor. Çetin, artık sektörün kendini değil sigortalıları ve ihtiyaçlarını konuşması gerektiğini belirtiyor. “Tüketici ihtiyaçları ve eğilimleri her gün değişiyor. Bu nedenle geleceğin ve eğilimlerin doğru okunması şart. Önce sigortalılarımızın ihtiyacı nedir diye sormalı, sonra da bu ihtiyaçları iyi analiz etmeliyiz. Bundan sonra sektörün daha ziyade sigortacılığı tabana yaymak için çalışması gerekiyor” diyor. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, sektöre yönelik beklentilerini ve Güneş Sigorta’nın hedeflerini Akıllı Yaşam okurlarıyla paylaştı...

2012 yılı Güneş Sigorta açısından nasıl geçti?
Geçen yıl bizim açımızdan son derece olumlu geçti. 1.600 civarında acentemizi, ana ortağımız olan VakıfBank’ı ve çalıştığımız diğer tüm bankaları yeni IT sistemimiz “Pusula” ile tanıştırdık. Eski yeni tüm verilerimizi Pusula’ya aktardık. Transfer aşaması, yönetilmesi son derece hassas ve oldukça zorlu bir süreçti. Güneş Sigorta olarak bu geçiş sürecine rağmen sektörün gerisinde kalmamayı başardık ve ilk 9 ayda büyümeyi sürdürdük. Yıl sonunda da yine sektöre paralel, belki de birkaç puan üstünde olabilecek bir büyüme yakaladığımızı düşünüyoruz. 9 aylık verilerde bilançomuzda bir miktar zarar görünüyor. Ancak biz faaliyetlerimizden



kâr ettiğimizi biliyoruz. Yıl sonunda da başarılı bir sonuç alacağımızı öngörüyoruz.

2013 yılına yönelik beklentileriniz neler? Sizce sigorta sektöründe poliçe fiyatları olması gereken seviyede mi?

Öncelikle sektörün geleceğinden umutluyuz. Önümüzdeki yıl sektörümüzün daha iyiye gideceğini ve daha başarılı bir dönem geçireceğini düşünüyoruz. Çünkü 2012’de dibi yaşadık, gördük. Zararda olan ve çok konuşulan oto kaza sigortalıları bunun en büyük göstergesi. Kaskonun ise şirketlerin doğru fiyatlama yapmaya başlamasıyla birlikte aşağı yukarı dengeye geldiğini söyleyebiliriz. Trafikte de ilk 6 ay sonundaki zarardan sonra şirketler daha reel fiyatlamaya geçti. Bu dinamik fiyatlamadan kaynaklı hızlı değişimler, satış kanalı ve sigortalılarda bazı tepkilere neden oldu. Ancak şu an fiyatların olması gereken seviyelere gelmeye başladığı-

“Birlikteki değişim dinamizm getirdi”

Serhat Süreyya Çetin, aynı zamanda yeniden yapılanan Türkiye Sigorta Birliği’nde Yönetim Kurulu Üyesi. Seçimler sonrasında TSB’nin hızla adımlar atmaya başladığını hatırlatan Çetin, çalışmalarla ilgili şu bilgileri veriyor:

“Geçen ay Hazine yetkilileriyle bir araya geldik ve oto kaza sigortalıları konusunda oldukça geniş katılımlı, son derece önemli kararların alındığı bir toplantı yaptık. Bu toplantılar yangın sigortalılarıyla devam edecek. Birlikteki değişim dinamizmi de beraberinde getirdi. Ama bu sadece bir başlangıç. Şunu çok net söyleyebilirim: Artık gerekli değişiklikleri yapmaya, somut adımlar atmaya çalışan bir birlik var.”

nı düşünüyorum. 2013 yılında doğru riske doğru fiyat politikası ve fiyatlardaki dengeli seyirle başarı yakalanacaktır.

Sektörde başta kârsızlık olmak üzere sürekli benzer konular konuşulup tartışılıyor gibi... Bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu görüşünüze ben de katılıyorum. Tüketici ihtiyaçları ve eğilimleri her gün değişiyor. Bu nedenle geleceğin ve eğilimlerin doğru okunması şart. Önce “Sigortalılarımızın ihtiyacı ne” diye sormalıyız. Sonra da bu ihtiyaçları iyi analiz etmeliyiz. Bundan sonra sektörün, sigortacılığı tabana yaymak için çalışması gerekiyor. Bunun için de artık kendisini değil sigortalıları konuşması lazım. Örneğin, biz Güneş Sigorta olarak 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. Açıkçası yarın oluşacak beklentilerini bugünden karşılayabilmek için ürün ve hizmetler geliştiriyoruz. Ayrıca risk mühendislerimizin titiz çalışmalarıyla her bir riski analiz ediyor, bu şartlara özel sigortacılık tekniğiyle fiyatlama yapıyoruz.

Sektörün büyümesi ve sigortanın tabana daha fazla yayılması için sizce neler yapılması gerekiyor?

Öncelikle, geleceğin ihtiyaçlarını karşılayabilmek için sürdürülebilir olmak zorundayız. Sigorta şirketlerinin mali yapısının güçlü olması sadece bugün değil gelecek için de her kesimi rahatlatan bir unsur olacaktır. Önümüzde sigortalılık oranlarının artacağı yıllar var. 2020’ler Türkiye’nin nüfusunun ve gücünün zirvede olacağı yıllar olacak. Şu anki genç nüfus o zaman orta yaşları yaşayacak. Bugün hayata yeni başlayan gençler, o dönemde sigortalanabilir varlıklara sahip olacak ve onların ihtiyaçlarını biz karşılayacağız. Bu da bize bugün, sektör olarak bütün

ülkeden çok daha fazla çalışmamız gerektiğini gösteriyor. Ülkenin büyüme oranlarından çok daha fazlasını yakalamalıyız ki, o yıllara gelindiğinde sigorta sektörü olarak hem yeni Türkiye’nin ihtiyaçlarını karşılayabilelim hem de yeni Türkiye’nin hak ettiği yere gelmesi için üzerimize düşeni yapmış olalım.

Sigortanın tabana yayılması için ürün bazında yenilikler gündeme gelebilir mi?

Elbette. Güneş Sigorta olarak bu konuda dünya çapında bir ilke imza atarak “Mikro-Sigorta” ürününü çıkardık. Bu ürünün benim için ayrı bir yeri var. 2013 yılında benzer başka ürünler de çıkarmayı planlıyoruz. Çünkü bu tür ürünlerin artması gerektiğine ve bu ürünlerle toplumun her kesimine ulaşabileceğine inanıyoruz. Dar gelirli vatandaşlarımızın karşılayabilecekleri bir sigortayı, onların ihtiyaç duyacağı teminatlarla vermenin çok önemli olduğunu ve gerekirse bu yönde gerekli kaynağın ayrılması gerektiğini düşünüyorum. Biz bugün MikroSigorta ile yaklaşık 58 bin girişimci kadını ve bir anlamda ailelerini de sigorta altına aldık. Bu üründe Büyükkaya Brokerlik ile ortak hareket ediyor ve bu işe sosyal sorumluluk gözüyle bakıyoruz.

Sektörde bazı şirketler acentelere, bazıları banka kanalına ağırlık veriyor. Sizin bu konudaki stratejiniz nedir?

Güneş Sigorta’da “sürdürülebilirlik” stratejisi gereği 2 yıl önce başlattığımız yeniden yapılandırma projelerinin sonuna geldik. Önümüzdeki yıl banka sigortacılığı alanındaki çalışmalara daha ağırlık vereceğiz.



Tabii acentelerimizi de hiçbir şekilde ihmal etmeyeceğiz. 2013 yılında banka sigortacılığında hedeflerimiz oldukça yüksek. Şirket olarak bu alanda yüzde 50 artış hedefliyoruz. Aslında iyi bir yükseliş trendimiz var. Ancak bu bize yetmiyor. Bu hedefe ulaşmak için başta Genel Müdür Süleyman Kalkan olmak üzere VakıfBank’ın tüm yöneticilerinden büyük destek görüyoruz. Bankada özel olarak sigortacılık bölümü kuruldu. Biz de bu konuda bir birim oluşturduk. Ayrıca ben de elimden geldiğince şube ziyaretleri yapmaya çalışıyorum. Çünkü oralardan çok önemli dönüşler alıyorum. Bütün bunlar da yakaladığımız sinerjiyi gösteriyor.

“Tamamlayıcı sağlık sigortası herkesin yararına”

Serhat Süreyya Çetin, yeni yılda tamamlayıcı sağlık sigortasıyla ilgili yönetmeliğin çıkmasını bekliyor. Güneş Sigorta olarak bu konudaki çalışmaları sürdürdüklerini söyleyen Çetin, “Bu yönetmeliğin gerek şirketler gerek sigortalılar açısından son derece yararlı olacağı görüşündeyim. Sigorta şirketlerinin de bu sistemin iyi işlemesi için tam destek vermesi gerekiyor” diyor.



Yapabilmek... ya da yapamamak...

Bir işe kalkışıp da istediğiniz sonucu elde edemeyince ne yapıyorsunuz? Eğer yapabileceğine inananlardansanız yapana kadar tekrar denersiniz. Ancak yapamayacağını düşünenlerdenseniz cevabı tahmin etmek pek de zor değil. **Ali Savaşman / Sandler Training**

Hepimiz hayata yapabilmek inancı ile başlarız, başlangıçta yapamamaya dair inançlarımız yoktur. Eğer böyle olmasaydı pek azımız yürümeyi, konuşmayı, ayakkabısını bağlamayı, okumayı, yazmayı ya da bisiklete binmeyi öğrenebilirdi. Yapabilmeye dair inancımız, yaşantımızı şekillendiren becerilerimizin ve davranışlarımızın gelişmesine sebep olmuş ve olmaya devam etmektedir.

Sıkça tekrarlanan davranışlar bir süre sonra refleks haline gelir. Farkında olmadan, düşünmek ve bir karar vermek zorunluluğu hissetmeden, olması gereken davranışı gerçekleştiririz. Arabanızla kırmızı ışığa yaklaşıırken, fren pedalına bastığınızda arabanın ne kadar mesafe ve zamanda duracağını önceden düşünüp hesaplar mısınız? Yoksa sadece frene mi basarsınız? Aslında tüm sürücüler analiz-karar-eylem sürecini otomatikleştirerek davranış etkinliğini artıran ve istemediği olan pek çok beceri geliştirir.

Peki, yapamama inancından kaynaklanan ‘davranışlar’ yani atalet için ne demeli? Bir ya da iki kere girişimde bulunduktan sonra arzuladığınız sonucu elde edemeyip ve nedense asla yapamayacağınıza kendinizi inandırdığınız oldu mu? Farkında olmadan bununla da ilgili istemediği bir beceri geliştirdiniz mi, acaba? Gerçekten o sonucu elde edecek becerilere sahip değilsiniz? Yoksa yapamama inancınız, tekrar girişimde bulunmanızı engelliyor ve hiç düşünmeden vaz mı geçiyorsunuz? Bu gibi hallerde benzer bir davranış sergiliyor musunuz?

- Proaktif müşteri taraması yapmak
- Müşteri adaylarından karar vermesini ve taahhütte bulunmasını istemek
- Müşterilerden referans istemek
- İrtibatı kesen müşterilerle yeniden temasa geçmek
- Umut vaat eden ancak sürüncemede kalan fırsatlardan kaçınmak

Eminim yukarıdaki listeye siz de pek çok madde ekleyebilirsiniz.

Neden davranışlarınızı kısıtlayan bu yapamama inancına sıkı sıkıya bağlısınız? Ne yaptığınız, ne öğrendiğiniz ve nasıl uyguladığınıza bakmaksızın hiç bir şeyi değiştiremeyeceğiniz sonucuna nasıl vardınız? Bu kararınızı destekleyen geçerli ve güvenilir bir kanıtınız var mı? Geçmişteki olumsuz tecrübelerinize dayanarak geliştirdiğiniz yapamama inancının, mevcut davranışlarınıza etki etmesine izin verirseniz elde edebileceğiniz muhtemel başarıları ulaşmanızda kendi kendinize engeller yaratmış olursunuz. Bu inanç, sadece iş hayatında değil, özel hayatınızda da başarıya ulaşmanızı engeller.

Kendi kendinize oluşturduğunuz bu engelleri aşmak için, yapmaktan sakındığınız davranışın başarılı olabileceğine dair tek bir kanıt yeterli olacaktır. ‘Yapamam’ inancını ortadan kaldırmak için, öncelikle kendi kendinizi şartlandırarak yapmaktan kaçındığınız, size faydalı sonuçlar sağlayabilecek davranışları tanımlamalısınız. Sonrasında asgari uzmanlık becerileri ile yapacağınız bu davranışların sonuçlarını değerlendirmelisiniz. Ne kadar zarar görebilirsiniz ki? Eğer zararınız yıkıcı boyutlarda değilse, ki genelde olmaz, yeniden denememek için herhangi bir sebebi-niz var mı?

Bu yolda işinizi kolaylaştıracak küçük bir sır vereyim mi? İşlerinizi ‘kusursuz’ yapmanız şart değildir, onları ‘yeteri kadar iyi’ yapmanız yeterlidir. Kendinize ‘yeteri kadar iyi’ iş yapma izni vermeniz, en azından başlamak için size bir fırsat tanır. Böylece kusursuzlaşma yolunda ilk adımı atmış olursunuz. Alacağınız her sonuç size yeni bir şey öğretir. Örneğin: “Daha iyi bir netice elde etmek için farklı neler yapabildiniz?” Bulacağınız cevap bir sonraki işinizi daha iyi yapmanıza yardımcı olur, böylece aradıkça ve inandıkça kusursuza bir adım daha yaklaşırsınız.

“İnsanoğlunun en büyük keşiflerinden biri, onu en çok şaşırtan şey, yapamamaktan korktuklarını yapabileceğini keşfetmesidir.” - Henry Ford

Kendi kendinize oluşturduğunuz bu engelleri aşmak için, yapmaktan sakındığınız davranışın başarılı olabileceğine dair tek bir kanıt yeterli olacaktır.

Göz Kamaştıran Kasko Fiyatları **GENERALI**'de



- Aracımı az kullanıyorum
- 12 yaşın altında çocuğum var
- İyi sürücüyüm diyorsanız

**En uygun kasko poliçesi
Generali Sigorta'da !**

Avantajlardan yararlanmak için
en yakın General Sigorta
acentesine başvurmanız yeterli.



GENERALI
Sigorta A.Ş.

150 Yıldır Türkiye'de...

www.generali.com.tr

Bir karikatürle sendika başkanını devirdi

Öyle müthiş bir çizgi ki anlattığını sayfalara sığdıramazsın. Öyle güçlü bir çizgi ki etkisini ordun olsa başaramazsın... Sol elle çiziyor, "Tek rakibim Leonardo" diyor. Siyasilere dokunduruyor, hatta ötesinde hırpalıyor. Çizgiyle muhalefet yapıyor. Hayatını kurtaran Altan Erbulak anısını unutamıyor. Tek pişmanlığını ise yıllar sonra Akıllı Yaşam'a itiraf ediyor: Turgut Özal... İşte Küçümen'in yaratıcısı, Milliyet'in ve Türk karikatürünün ustası: Haslet Soyöz... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@akilliyasamdergisi.com

"Karikatür çizmek ayrı bir yetenek ve zeka gerektirir. Resim çizmek gibi değildir. Sonradan öğrenilmez ama geliştirilir". İşte bu sözler, Türk karikatür sanatının dünyaca ünlü ismi, Milliyet'in siyasi çizeri, 'Küçümen'in babası Haslet Soyöz'e ait. Sol eliyle hem karikatür çizer, hem resim yapar bunlar da yetmez Soyöz'e maketten gemiler yapar. Uçaklar ise onun için ayrı bir merak konusudur. 35 yılını bu işe adayan Haslet Soyöz, renkli kişiliği ve engin tecrübesiyle bir o kadar da mütevazı dersek hiç abartmış olmayız. Bir de bahçeli evinin alt katında

öyle muhteşem bir çalışma atölyesi var ki görseniz tıpkı bizim gibi hayran kalırsınız. Bir yanda çiçekler, bir yanda sayısız tablolar, diğer tarafta maket maket gemiler, uçaklar, boyalar, karikatürler; her yer buram buram sanat kokuyor. Bizim için demlediği mis kokulu çaylarımızı içerken sohbetে başlıyoruz Haslet Soyöz'le...

Akıllı Yaşam: Karikatüristlik maceranız nasıl başladı?

Haslet Soyöz: Aslında çocukluktan gelen bir merak bu. İlkokulda içimden bir gün

fayton resmi yapmak geldi çünkü, fayton resmi yapmayı çok seviyordum. Hatırlarsanız o zamanlar yarısı kırmızı, yarısı mavi kalemler vardı. Kalemin kırmızı tarafıyla faytonun tekerleklerini boyadım. Öğretmenim resmi görünce bana çok kızdı. "Ben size büyüklerinize resim yaptırmayın demedim mi" dedi ve zayıf not verdi. Düşünsenize ilkokul birinci sınıftayım ve resim dersi zayıf olan tek kişiyim. Bunun ötesinde resim yapmak da benim en iyi yaptığım iş. Tabi bütün sömestr tatilini ağlayarak geçirdim. İkinci dönemde okula bir müfettiş geldi ve 'Kim tahtaya bir şey çizmek ister?' diye sordu. Ben hemen tahtaya fırladım ve yine aynı faytonu çizdim. Müfettiş çok beğendi ve öğretmenim de çok utanmıştı. O günden bugüne resim çizmek aslında benim en iyi yaptığım iş. Memur bir babanın çocuğuyum, doğal olarak sürekli babamın tayini çıkardı ve Anadolu'nun bir yerinden başka bir yerine gidip durduk. Babam en son Ankara Turhal Şeker Fabrikası'nda çalışmaya başladı. Bende Gazi Eğitim Enstitüsü Resim Bölümünü kazandım ve burada iki yıl okudum. İki yılın sonunda öğretmenliğin bana göre bir şey olmadığına karar verdim ve 'Başka ne yapabilirim?' diye düşünmeye başladım. Daha sonra çizgi film yapmaya karar verdim. Ancak Ankara'da da bu işlerin olmayacağını anladım ve bu sefer karikatüre yöneldim. Ankara'da büyük gazetelerde ça-



İşima imkânım yoktu. Küçük sendika dergilerinde, mimarlar odasının dergilerinde karikatür çizmeye başladım. O zaman çok gençtim ve çok heyecan vericiydi. Ancak yine bu işlerin burada olmayacağına karar verip İstanbul'da iş aramaya başladım. O sırada Politika Gazetesi'nin Genel Yayın Müdürü Demirtaş Ağabey, yaptığım işlere baktı ve dedi ki 'Ben senin gibi bir adam arıyorum, hemen İstanbul'a geliyorsun'. Ben de geldim.

Ailede resimle, sanat ile uğraşan biri var mı?
Dayım çok güzel resim, yağlı boya tablolar yapardı. Zaten ilk yağlı boya ile göz göze gelmem dayımın resmi ile oldu.

"Her çizerin kendine göre bir estetik anlayışı olmalı"

Peki, karikatürist olmak için hangi özelliklere sahip olmak gerekir. Bir karikatürist sizce hayata nasıl bakmalı? Herkes karikatürist olabilir mi?

Karikatürün kendine özgü bir anlatım şekli vardır, ilki semboller kullanırsınız, barış demek için barış güvercini çizersiniz, inatçıyı keçi ile betimlersiniz. İkincisi anlatılmak istenen şeyi çok kısa zamanda anlatan bir sanat olduğu için çok pratik zekâlı olmanız gerekir. Hiç düşündürmeden, göz göze gelir gelmez ne olduğunu okurun anlaması lazım. Üçüncü olarak işin estetik kısmını söyleyebilirim; benim önem verdiğim bir şey, 'Her çizerin kendine göre bir estetik anlayışı olmalı' diye düşünüyorum. Karikatüristlik doğuştan gelen bir yetenektir. Yetenek ise statik bir şey değil gelişen ve geliştirilebilen bir şeydir. Mesela güzel sanatlar kursunda karikatür kursu yoktur. Çünkü kendine özgü bir sanattır. Bence de böyle olmalı çünkü bu tamamen kişisel bir şey, sonradan öğrenilen bir şey değildir. Bütün bu saydığım özellikler yüzde 50 dersek, yüzde 50 de biraz şans



gerekir. Benim Milliyet'e girmem de bir şans çünkü, bir dönem işsiz kalmıştım. Turan Selçuk o zaman Milliyet'teydi, gazeteye girmemi sağladı. Ben o zaman kimseyi tanıımıyordum, şans dediğim şey bu işte.

"Tansu Çiller'i çizdim, Genelkurmay duvara astı"

Siyasi bir çizginiz var biraz da bundan bahsedelim...

Karikatürcüleri ayrı bir kategoride değerlendiriyorum. Nasıl müzikte jazz, pop, arabesk varsa karikatürde de bu böyle. Mesela dergi karikatürcülüğü daha fabrikasyondur, dikkat ederseniz çizimleri hep birbirine benzer, ben bunu pek sevmiyorum. Gazetede olduğum için gazete benden siyasi içerikle bir şeyler istiyor. Arz-talep meselesi bu. Karşılıklı karar veriyoruz.

Bugüne kadar çizdiğiniz karikatürler arasında büyük ses getiren oldu mu?

Tabi ki var. Mesela Tansu Çiller'i tankın üzerinde çizmiştim. Bunu Tansu Çiller için çizmiştim ama Genelkurmay evinin duvarlarına astı. Bunun dışında yine Politika Gazetesi'nde çalıştığım zaman Türkiye'de Metal İş Sendikaları'nın gelmiş geçmiş en büyük grevi vardı; ben de Aziz Nesin'in çıkardığı Vatan Gazetesi'nde çalışıyordum. Aziz Bey her hafta sonu bir masal yazıyordu, ben de hem gazetenin çizeri hem de sayfa sekreteriydim ve masalın mizanpajını yapıyordum. Nesin Patagonya'da geçen bir masal yazmış, büyük bir grev olduğunu anladım. Ben de bunun üzerine, Vehbi Koç "Yaşasın Grev", Kemal Türkler ise "Yarasın Grev" yazan dövizler taşıyan bir karikatür çizdim. O zaman Bülent İnal Genel Yayın Müdürü'yü, ona göstermeden koydum



Haslet Soyöz'ün
Akıllı Yaşam
Dergisi'ne özel
olarak çizdiği sigorta
karikatürü

sayfaya. Bülent mizanpajı gördü. Göz göze geldik ve “Eğer bu karikatürü çıkartırsan ben giderim” dedim ama bunu bakışlarımla söyledim. Bülent de bana, “Bari biraz düzeltme yap da öyle koy” dedi. Gazete basıldı, ilk üç gün hiç bir şey yok, ondan sonraki gün insanlar grevi konuşmaya başladılar ve Aziz Nesin’i ‘vatan haini’ ilan ettiler. Aziz Bey gazeteye geldi ve “Sen hiçbir şeye karışma ben halledeceğim” dedi. Hepsine teker teker cevap verdi, ilk defa böyle bir yazı ve karikatür sayesinde bir sendika başkanı devrildi. Kemal Türkler devrildi, grev bitti. İşçiler fabrikaya dönüp çalışmaya başladılar. Kitap için ikinci baskı yapıyorduk ki Kemal Türkler öldürüldü. Öldürülünce Aziz Nesin “Haslet ikinci baskı da karikatür koymayacağız, sadece ismen bastıracağız” dedi. Bu karikatürüm olay olmuştu. Bunun dışında yine bizim gazetenin İzmir’de bir toplantısı vardı, bütün siyasiler de oradaydı. Otelin en üst katında yemek yiyoruz, tesadüfen Murat Karayalçın benim yanıma oturdu. Kendisiyle tanıştık, birden bire Karayalçın, masaya vurdu, “Beni bu hale sen getirdin” dedi ve masadan kalktı gitti. Mesela Tansu Çiller’i çok çizdim o dönemde beni Aydın Bey korudu.

Peki, hiç pişmanlık duyduğunuz keşke çizmeseydim dediğiniz karikatürleriniz oldu mu? Açıkçası birkaç tane oldu diyebilirim. Mesela rahmetli Turgut Özal’a şu anda çok haksızlık yaptığımı düşünüyorum. Özal’ın Türkiye’de yaptığı çok önemli reformlar var. Bizim halkımız tutucudur, biz de tutucuyduk. Bir takım insanlar gelip bir şeyleri değiştirmeye çalıştığı zaman ona “Dur değiştirme” diyoruz, statüko bu. Bu yüzden Turgut Özal’a haksızlık ettiğimi düşünüyorum. Mesela bir gün Altan Erbulak ile Ankara’ya gittik. Özal bizi çok güzel karşıladı ve bizimle sohbet etti. Daha sonra Süleyman Demirel’i ziyaret ettik, sanki bizi 10 yıldır tanıyormuş gibi davrandı, bize

fıkralar anlattı. Yine aynı şekilde Erdal İnönü’ye gittik oda bize çikolatalar ikram etti ve sohbet ettik. Ama Ecevit bizimle görüşmedi bile...

“Altan ağabey öldüğü gün benim hayatımı kurtardı”

Karikatür çizerken nelerden etkileniyorsunuz? Ben sıradan bir insan gibi düşünüyorum, gündemi takip edip, haberleri dinliyorum. Öğlene kadar işimi yapar, gönderirim. Hatta gazetede Yazı İşleri “Haslet 5 dakikada çizip gönderiyorsun” diye takılırlar. Hâlbuki ben böyle algılamam...

Bugüne kadar kaç karikatür çizdiniz? Karikatür çizmeye 1975 yılında başladım ama 1977’yi temel alırsak 35 yıl olmuş. Bu süre zarfında 10 binin üzerinde karikatür çizmişim demek ki...

Karikatüristlik dışında neler yapıyorsunuz? Resim yapıyorum. Klasik bir Alfa Romeo arabam vardı, bir ara onunla Karaburun’a gidiyordum. Ya da Trakya’nın çok güzel köyleri var oraları geziyorum. Şehre ise mümkün olduğu kadar inmemeye çalışıyorum, bunu da artık bir hobi olarak görüyorum. Her sene tekne ile dolaştığımız bir ekip var, Aydın Boysan da bu ekibin içinde. Bu gezilerimizi çizgi roman gibi kitaplaştırıyordum ve çok az sayıda 100 tane özel basılıyordu. Koray İnşaat’ın sahibi Aydın Koray bastırıyordu ve dağıtıyordu. Rahmi Koç’a da gönderiyordu çünkü Rahmi Bey’in de çok hoşuna gidiyordu bu kitap ve 100 önemli isim sabırsızlıkla bekliyordu. Ancak ilk defa bu sene yapamadık. Uçaklara çok meraklıyım; çok estetik buluyorum ve beni hep cezbediyorlar. Pilotluk ile ilgili ise çok enteresan bir hikâyem var. Özal sivil havacılığı serbestleştirince bende açılan havacılık kurslarından birine başladım. Her şey gayet iyiydi. 1 Mayıs sabahı

gazeteye gittim, Altan Ağabey’e, “Ben uçuşa gidiyorum istersen sen de gel” dedim. O da bana, “Bugün 1 Mayıs, her taraf ana baba günü olacak. Ayrıca havada da bir fırtına var. Sen deli misin bugün gitme” dedi. “Peki” dedim ve gitmedim o gün kursa. Biraz oyalandıktan sonra eve gittim. Kız kardeşim bana “Televizyonda Altan Erbulak’ı gösterdiler ama ne olduğunu anlayamadım” dedi. Hemen gazeteyi aradım ve Altan Ağabey’in öldüğünü öğrendim. Akşam haberleri dinliyorum bir baktım ki benim o gün gidemediğim kurstaki uçak düşmüş, öğretmen pilot ölmüş. Altan Ağabey’in cenazesine gittim, o sırada başka bir cenaze daha kalkıyordu. Bir baktım ölen pilotun cenazesi. Eğer Altan Ağabey’i dinlemeyip gitseydim o cenaze benim cenazem olacaktı. Bu olay beni çok etkiledi.

Biraz da karikatür ödüllerinizden bahsedelim...

Ödül gençken, belki bir güdü olabilir ama benim için çok önemli bir şey değil. Zaten üç tane jürinin insafına kalmış bir şey. Benim için en önemli olan şey nedir biliyor musunuz? Ben bunu resim yapmaya başladıktan sonra, açtığım iki sergide fark ettim. İstanbul Deniz Müzesi’nde iki, Rahmi Koç Müzesi’nde 7-8 tablom var. Yine Cumhurbaşkanlığı Köşkü’nde bir tablom asılı. Bodrum Emre Kunt Maket Müzesi’nde 3 tablom sanatseverlerle buluşuyor. Karikatürde de Almanya’da bir sergi açmışım, Aşağı Saksonya Parlamentosu’nda iki karikatürüm asılı. Benim için en büyük ödül işte bu.

Özel sigortalarla aranız nasıl özel sigortalarınız var mı?

Sigortaya önem veriyorum. Bütün gazete çalışanları olarak Anadolu Sigorta’dan özel sağlık sigortamız var. Diğer bütün sigortalarımı da Yapı Kredi Sigorta’da bir arkadaşım var, ona yaptırdım.

Hem kâr edecek hem büyüyecek

Faaliyet gösterdiği pazarlarda ilk 3 ya da 5 içerisinde yer alan VIG'nin Türkiye'deki iştiraki Ray Sigorta da bu doğrultuda hedef ve strateji belirliyor, yatırım planları yapıyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, "Önümüzdeki dönemde hem kârlılığı sürdürecektir hem de büyüyeceğiz" diyor.

Türkiye'de 54 yıldır faaliyet göster Ray Sigorta, 2007 yılında Vienna Insurance Group (VIG) tarafından satın alındı. VIG ise 185 yıllık geçmişine sahip ve ismi Viyana'yla özdeşleşen dünyanın en büyük sigorta gruplarından biri. Son yıllarda yeniden yapılanan Ray Sigorta, VIG'in gözde şirketlerinden biri olmayı başardı. 2010 yılının Ağustos ayından bu yana şirketin dümeninde Levent Şişmanoğlu var. İki yıl gibi kısa bir sürede Ray Sigorta'yı yeniden yapılandıran, portföy yapısında önemli dönüşümlere imza atan Şişmanoğlu'nun önemli özelliklerinden biri de bir dönem acentelik yapması. Bu yüzden acentelerin halinden en iyi anlayan yöneticilerden biri olarak gösteriliyor... Levent Şişmanoğlu ile hem Ray Sigorta'yı hem de sektörü konuştuk. Önümüzdeki dönemde sigorta sektörünün kitlesel ürünlerle büyüyeceğini öngören Şişmanoğlu, Türkiye'de dar gelirli primlerle sigortayla tanışacağını vurguluyor...

İsterseniz trafik sigortalarıyla ilgili Hazine'nin yaptığı hatırlatmadan başlayalım? Bu hatırlatma sizce ne anlama geliyor?

Türk sigorta sektörü açısından

fiyatları altı ay boyunca sabit tutmak pek mümkün değildir. Özellikle geriye doğru uygulamaların olduğunu da göz önünde bulundurduğumuzda, bunun zorluğu daha net anlaşılacaktır. Sigorta sektörünün düzenleyici ve denetleyici otoritesi ile sektör profesyonelleri; Türk sigortacılığının büyümesi, gelişmesi, poliçe penetrasyonunun artması, kişi başına düşen primlerin Avrupa standartlarına ulaşması için hep beraber samimi duygularla uğraşıyor. Ama tüm bu uğraşlar sürerken özellikle geriye dönük uygulamaların sektöre olumlu katkısının olmayacağını düşünüyorum. Geriye dönük uygulama olmaz. Hatta bugünden geçerli uygulamadır da diyemezsiniz. Sigortacılık uzun vadeli bir iştir. Yeni uygulamaların bulunulan tarihten en az 6 ay öncesinde sektöre duyurulması gerekir ki, sigorta şirketleri yayınlanan tebliğe göre uygulamalarını ve fiyat politikalarını ayarlayabilsin. Bu uygulamalar sektörü sıkıntıya sokuyor. Bazı geriye dönük fiyatlama ve karşılık hesabı değişikliklerini Avrupa hissedarlarımıza anlatmakta sektör olarak güçlük çekiyoruz.

Bu tartışmalar trafik branşından kâr elde etmek için mi?

Trafik sigortalarında "kâr edi-

yorum" demek halen mümkün değil. Bunda hem sektörün fiyat rekabeti hem de geriye dönük uygulamalarla az da olsa kâr eden branşın kârlılığının geri alınması etkili oluyor. Ray Sigorta olarak, hem sektörün ve hem de bizim para kaybettiğimiz bir branşta riski doğru fiyatlayarak mantıklı makul bir düzeye geldik.

Peki motor branşında zarar nasıl azalacak, kârlılık nasıl olacak?

Trafik sigortalarından kâr edebilmek için riski doğru seçmeniz ve doğru fiyatlama yapmanız şart. Ray Sigorta olarak 2006'da 340 bin olan poliçe sayımızı bu yıl 250 binlere kadar düşürdük. Her yıl poliçe sayımızı yüzde 10 oranında azalttık. Motor branşında riski doğru fiyatlarla teminat altına alıyoruz. Yük taşıyan ağır vasıtalar, yolcu taşıyan vasıtalar ve profesyonel sürücüyü sahip olan vasıtalarda fiyatlamamız riskin gerektirdiği kadar yüksek.

Ray Sigorta kârlılık ve verimlilik yolunda nasıl hareket ediyor?

Sigorta sektöründe kârlılığın formülü bellidir. Öncelikle hasar yönetimini başarılı yapmak durumundasınız. Hasarı sürekli kontrol edeceksiniz, hiçbir zaman döke saça gitmeyeceksiniz.

Hasar hâkimiyeti başarı için çok önem taşıyor. Bunun yanında genel giderlere hâkim olmanız ve iş yapış şekillerinizi, büyüme-yi verimlilik üzerine kurmanız da çok önem taşıyor. Ray Sigorta olarak büyümeyi bir kaldıraç gibi kullanıyoruz. Tüm süreçlerimizde verimlilik esaslı hareket ediyor, gereken otomasyonları yapıyoruz. Uzmanlık gerektiren deneyimli sigortacıların koklanması gereken işleri -ki bu işler özellikle oto dışı tarafında daha fazladır- tecrübeli ekibimize bırakıyoruz. Otomasyonun gerektiği yerlerde de otomasyon sistemlerini kullanıyoruz. Bizim için verimlilik; hasardaki kontrolü kaybetmeden otomasyonu yönetebilmek ve otomasyon kurallarını sisteme tanımlayabilecek bilgi birikimini şirketimizde ilerletebilmek, hasarı, teknik fiyatlamayı, tahsilatı sistemsel kontrollerle yönetebilmektir. Kârlılık ve verimlilik yolculuğumuzda en önemli birleşenimiz insan kaynağıdır. İşinde uzman, donanımlı kişilerle çalışıyoruz. Ray Sigorta'nın başarısına herkesin bir katkısı var, herkes bir taş koyuyor. Çalışanlarımızı daha fazla keyif aldıkları işlere yoğunlaştırıyoruz. Bizim verimlilik anlayışımız budur.

Ray Sigorta acente odaklı bir

şirket. Bu alanda hedefiniz nedir?
Hedefimiz yıl sonunda 300 milyon liralık prim üretimi. Ray Sigorta prim üretiminin yüzde 72'si acente kanalından geliyor. Sektörün en köklü firmalarından biri olarak 850 acentemizle tüm yurt dışında hizmet veriyoruz. Acente kanalındaki büyümemiz sektörün büyümesinin üzerinde. 2013'te de acente kanalındaki büyümemizi sürdüreceğiz. Üretimdeki acente payımızı geçen yıla göre yüzde 4 artmış durumda. Sektörde birçok şirketin farklı yaklaşımları olmasına ve bu yaklaşımların etkisiyle acente kanalında küçülme yaşanmasına rağmen biz acentelerle büyümeye devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde Karadeniz, Ege ve İç Anadolu bölgelerinde acente kanalıyla daha da büyüyeceğiz.

2012 sizin için nasıl bir yıl oldu. Beklentilerinize ulaşabildiniz mi?
Ray Sigorta'nın da bağlı olduğu 25 ülkede faaliyet gösteren VIG'nin ana iş hedefi, ilk 5 içerisinde yer almak. Bizim de bu hedef doğrultusunda bir iş planımız var. Stratejilerimizi de bu plana göre belirliyoruz. Her müşteri segmentine uygun ürünleri bünyemizde bulunduruyor, bunun yanında paket poliçelerle kurumsal müşterilere ve KOBİ'lere de hitap ediyoruz. Sigorta şirketleri profesyonel işletmeler. Kâr etme prensibiyle faaliyetlerimizi şekillendiriyoruz. Hem kâr edeceğiz hem de büyüyeceğiz. Biliyorsunuz, geçmiş yıllarda belli bir pazar

payını terk ettik. Pazarın zarar eden payını istemiyoruz. Çünkü daha fazla pay aldıkça daha fazla zarar edersiniz. Bu stratejilerimiz sonrasında 2011 yılını bilançomuzda pozitif sonuçlarla kapatmıştık. 2012'yi de öyle kapatıyoruz. Önümüzdeki yıllarda da giderek artan pozitif bilanço hedefimiz var. Her yıl bir önceki yıldan daha fazla kâr etmek ve kârlılığı artan bir grafikte sürekli kılmak hedefiyle faaliyetlerimizi şekillendiriyoruz. Sigortalılarımız, dağıtım kanallarımız ve çalışanlarımızla bir bütün olarak hem kâr etmeye hem de büyümeye devam edeceğiz.

Ana hissedarın Ray Sigorta'yla ilgili hedefleri neler?

Türkiye hem liberalliği hem de kapitalizmi bilen, aynı zamanda sigortacılık alanında sürekli gelişen bir ülke. Ana sermayedarımız VIG ise Orta ve Doğu Avrupa'nın en büyük sigorta şirketlerinden biri. VIG, bulunduğu ülkelerde pazar yapıcı ve fiyat belirleyici konumda. 185 yıldır sigortacılık yapıyor ve faaliyet gösterdiği 25 ülkede ilk 3, geçici olarak ilk 5 içerisinde yer alıyor. Türkiye'de de bu iş hedefiyle yatırım yaptılar. Fakat Türkiye gerek poliçe penetrasyonunun düşüklüğü gerekse mevzuat yapısı dolayısıyla zor bir pazar. VIG, Türkiye'de daha büyük yatırımlar yapma hedefiyle faaliyetlerini sürdürüyor. Ancak bu yeni yatırımlar için uygun iş koşullarının oluşmasını ve hukuki koşulların yerleşmesini bekliyorlar.



Levent Şişmanoğlu,
Ray Sigorta Genel Müdürü

Dar gelirliye sigorta

Mikro sigorta, aylık 2-3 euro gibi düşük primlerle ferdi kaza veya konut poliçesi satışını mümkün kılıyor. Bu yolla dar gelirlilerin de sigorta alışkanlığı kazanması ve sigortanın daha geniş kitlelere yayılması hedefleniyor.

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu'nun mikro sigortayla ilgili değerlendirmesi şöyle:

"Halen pek çok ülkede uygulanan mikro sigorta için Türkiye'de potansiyel çok yüksek. Aylık çok düşük primlerle satılan bu ürün, sigorta bilincinin yükseltilmesi için önemli bir işlev görüyor. Sigorta pastasının büyümesi için alt ve orta gelir grubunda sigorta penetrasyonunun artması gerekiyor. Bu uygulamanın sektörde yeni bir ufuk açarak sigortanın tabana yayılmasında önemli bir adım olacağına inanıyorum."

Cep telefonu hırsızın fotoğrafını çekecek

Giderek dijitalleşen dünya yeni riskleri de beraberinde getiriyor. Kredi kartı ve kimlikleri korumaya alan CPP Türkiye, dijital hırsızlıklara karşı yeni çözümler üretiyor.

Dijital dünya hem hayatımızı kolaylaştırıyor hem de büyük riskleri beraberinde getiriyor. Diyelim ki cüzdanınız çalındı, içerisinde de kredi kartlarınız var. Ne yaparsınız? Önce bankaları tek tek arayıp kartları iptal ettirmeniz gerekir. Cüzdanlarda o kadar kredi kartı var ki tek tek bankaların call center numarasını bulup arayıp derdinizi anlatana kadar hırsızlar kartınızı kullanmış olabilir. Ya da internetten alışveriş yaptığınız kartınızın bilgileri başkası tarafından kullanıldı, o zaman ne yapacaksınız? Cep telefonunuz çalındı, nasıl bulacaksınız içerisindeki bilgileri kurtarma şansınız var mı?

Bu gibi yeni ihtiyaçlara yönelik çözümler üreten CPP Türkiye, çok düşük bir ödeme karşılığında kartınızı, cüzdanınızı ya da telefonunuzu güvence altına alıyor. Yani cüzdanınız, cep telefonunuz çalındı ya da internette kartınız kopyalandığında tek tek bankaları ya da GSM operatörünü aramanıza gerek kalmıyor. CPP Türkiye'yi aradığınız andan itibaren soruna tek merkezden müdahale ediliyor.

ABD'de her yıl 16 milyon kişinin kimlik bilgisi çalınıyor. Ülkemizde ise milyonlarca insanın kimlik bilgilerinin çalındığı biliniyor. CPP Türkiye'nin 'kimliğim güvende sigortası' müşterilerini normal hayatta tüm kimlik hırsızlığı vakalarına karşı birtakım teminatlarla korurken dijital dünyada da müşterileri koruma altına almayı amaçlayan bir ürün. Herkesin sosyal medyada yer aldığını ve mobil bankacılık ürünlerini kullandığını belirten CPP Türkiye Genel Müdürü Selnur Güzel, "Ciddi olarak mobil dünyada geziyoruz. Bankacılık işlemlerinde

kimlik hırsızlığı durumunda 3.000 TL'ye kadar verdiğimiz bir şifre teminatı var. Çünkü burası riskli bir alan. Bunun haricinde kimlik hırsızlığı ile ilgili toplu bir takım hacker'ların olduğu bir dünya var" diyor. Sitelerde kimlik hırsızlığı ticaretinin çok yoğun olduğuna değinen Güzel bu konuda şunları söylüyor: "Kötü kişilerce buradan bilgilerinize ulaşırsa bizim burada 'Web Radar' diye kullandığımız teknolojik bir çözümümüz var. 'Web Radar' vasıtasıyla bize vermiş olduğunuz bilgiler son derece güvenli bir alanda tutuluyor ve şifreleriniz, e-mail adresleriniz, herhangi bir şekilde kredi kartınızla ya da bilgilerinizle o dijital dünyada gezdiğiniz zaman, o sitelerde rastlandığı zaman size SMS veya e-mail yoluyla



Selnur Güzel,
CPP Türkiye Genel Müdürü

'O sitede kredi kartı bilgilerinizin kullanıldığı tespit edilmiştir. Lütfen kontrol ediniz' gibi uyarı geliyor."

Peki bu tür bir korumanın maliyeti ne kadar? Şu anki planlarda ayda 10 TL taksitle yıllık 120 TL ödeyerek böyle bir teminat almak mümkün. Tabi kişiye özel olduğu için tek kişilik bir ürün bu. Kart koruma planlarında aile paketi de var. Ayrıca ticari kart koruma planları da var.

4 yeni ürün çıkaracak!

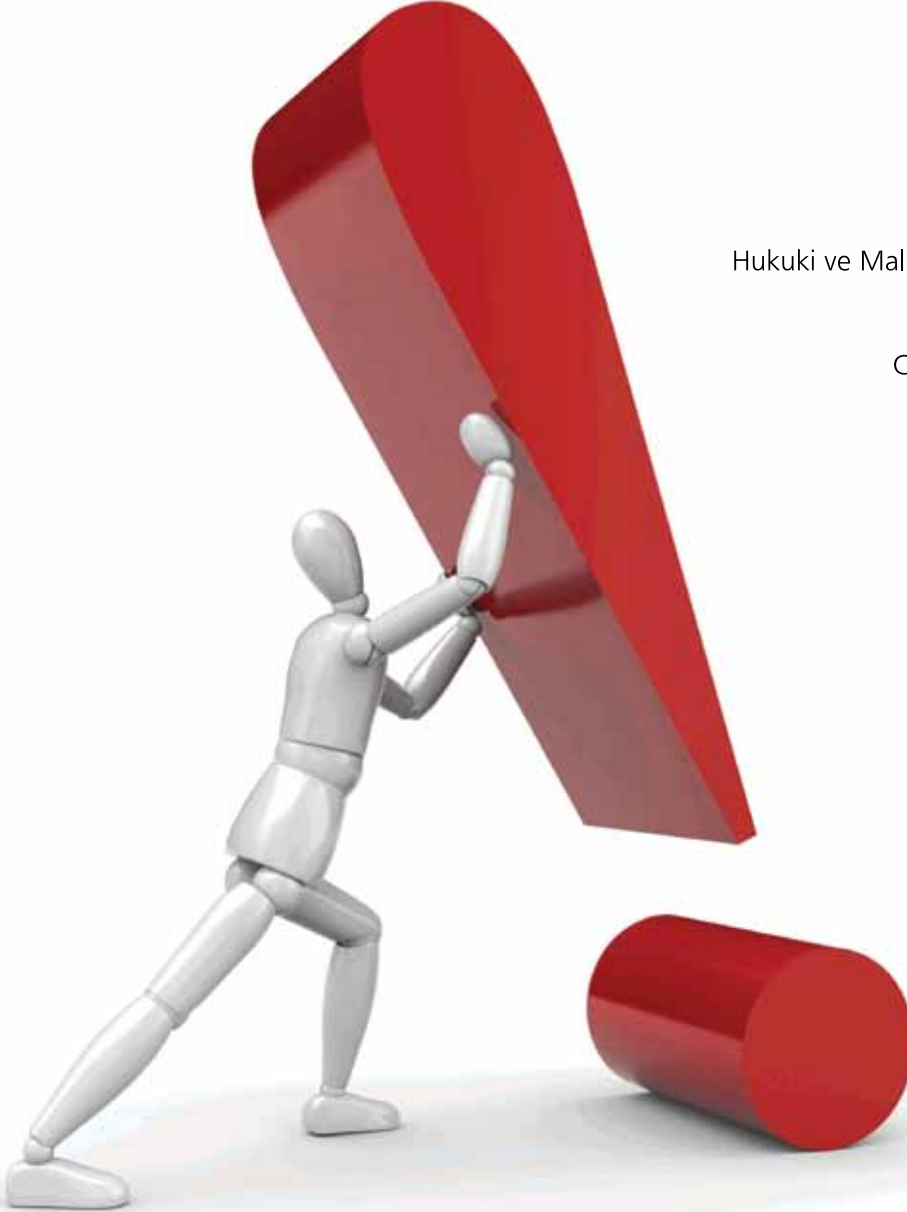
CPP Türkiye Genel Müdürü Selnur Güzel, çok hızlı gelişen telekom ve bankacılık sektörüne yönelik yeni ürünler çıkarmayı planladıklarını ifade ediyor...

"2013 yılında mobil kimlik koruma, mobil assistance, mobil ödeme koruma ve mobil cihaz koruma adı altında 4 ürün çıkaracağız. Sektör olarak 2013 ajandamız, mobil veri güvenliği ile ilgili koruma programları üzerine. Finansal sektörle kredi kartı sektörünü birleştireceğiz. Mobil cüzdanın tanıtımıyla birlikte artık kredi kartı cüzdanı da telefonun içerisinde. Belki 2-3 yıllık bir süre içerisinde cüzdan taşımadan her şey ödenebilecek duruma gelecek. Bu mobil veri güvenliği çözümleri özellikleri, telefonunuzdaki

mobil datayı güvenceye alan, her türlü istediği bilgiyi koruyan çok kapsamlı bir mobil koruma programı. Mobil koruma, mobil assistance, mobil veri güvenliği ve bir de mobil cihaz koruma var. Mobil cihaz koruma aslında cep telefonu sigortası gibi düşünülebilir. Cihazlar pahalı olduğu için özellikle sigorta arayışı başlıyor. O yüzden ana ürün yine hem cep telefonu sigortası hem de onunla beraber bu tarz veri güvenliğine yönelik çözümler. Mesela telefonunuzu hırsız çaldı, eline aldığı anda fotoğrafını çekiyor. Telefonun nerede olduğu anında bulunuyor. Telefonun bulunduğu yer ve hırsızın resmini müşteriye anında iletebiliyoruz. Burada cep telefonu sigortası da devreye giriyor."

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 ✓
- 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.

Executive Summary



New regulations of the Individual Pension System (BES) have been introduced on 1st of January 2012. The most attractive advantages of the new BES system are 25 per cent of government incentives, decrease in management costs and entrance fee. In the new BES model,

every participant will receive 25 per cent incentive from the government for their monthly contributions. These savings will be accumulated in a separate account and participants will receive the total amount of the incentive gradually. For example if a participant exit the system after 3 years she/he can receive 15 per cent the government contribution, 60 per cent after 10 years and 100 per cent when she/he exit after 56 years old. The maximum amount

of government initiative per year will be 25 per cent of annual minimum wage which is 11.280 TRL.

On the other hand management cost of BES accounts has been decreased to 2 per cent of monthly contribution which was up to 8 per cent previously. Fund management cost has also been decreased to 2.28 per cent maximum. Mete Uğurlu, General Manager of Anadolu Hayat Emeklilik said that BES will have more efficient structure and most participants will benefit from the system easily. The number of BES participants has grown by 16 per cent (3 million 57 thousands) and the total fund of the system has grown by 37 per cent (19.686 billion TRL) between January and November 2012. With the new advantages of the BES, it is expected that the number of BES participants will grow significantly. Most companies started to advertise their basic BES products for beginners.

Patient ACE waits for an opportunity

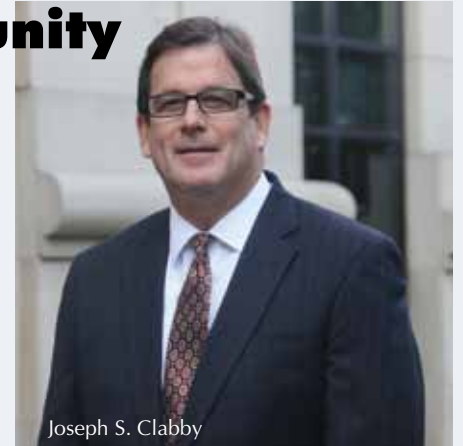
Although its market share in Turkey is negligible, ACE Group is the fifth biggest global property and casualty insurer globally. Zurich-based insurer operates in more than 170 countries and it has invested in Turkey 2,5 years ago.

“We invested in a different region, we proceed very slowly and carefully. For ACE, it is not unfamiliar to invest in new parts of the world. We stick to a model that is proved to be very successful in other parts of the world. And that is to build, slowly strongly and we are comfortable about taking risk and that is the model we used in Turkey. So we are very pleased with the investment so far. We already tested Turkey in two and a half years”, Joseph S. Clabby, Regional

President of ACE Continental Europe, said.

Emphasising Turkey’s growth potential, Clabby explained ACE’s growth strategy in Turkey as follows:

“Slow is ok as long as it is profitable. So we are not anxious to build quickly, that’s not what we do. It would be easier for us to come in and grab market share, but that is not what we do. Our approach is to grow as the economy grows and mind the areas that based on added value. We are comfortable for growing and risk taking. We will grow organically and we’ll continue to invest every year, particularly in underwriting. We are also looking at merger and acquisitions opportunities as well. But our primary plan is to grow



Joseph S. Clabby

organically.”

Clabby pointed that ACE Turkey will be offering a competitive product mix across all lines of business and primarily focus on certain areas to grow such as casualty, financial lines including D&O, marine and powergen business, accident and health, life and speciality personal lines.

Growth strategies for 2013

Insurance sector grows whilst it struggles with losses. Insurance companies' aim is the same but they will follow different strategies. Turkey is an attractive market for international investors with its vibrant economy, young population and the opportunities. Most of the re-structuring and regulations have been done; international and local players took their positions in the market as there are few companies left to be sold; and now it is time to compete. However, there is still an important problem of profitability in spite of growth of the sector.

According to the Insurance Association of Turkey (TSB), total premium production has grown by 13 per cent (14.3 billion TRL) for the first 9 months of 2012 comparing the same period of 2011. Non-life insurance premiums also have grown by 17 per cent while life insurance premiums have decreased by 4.38 per cent. The leading insurance

segment has been auto insurance with 27.7 growth rate, followed by health and fire segments. However, auto insurance segment is also the most loss generating segment among others as it has 22 per cent of market share. Almost half of the non-life companies have faced loss in the third quarter financial results. Therefore they struggle to overcome problems and focus on profitable areas and different strategies. Some of them will seek to diversify their operations and give less weight on non-profitable insurance segments such as auto insurances. Some of them will focus on customer services and pricing issues. For example Anadolu Sigorta, Aksigorta, Işık



Sigorta and Yapı Kredi Sigorta will adopt a growth strategy to diversify their products while Güneş Sigorta will give weight to realistic pricing of risks. On the other hand HDI Sigorta will focus on customer relations. In terms of products, more simple and package products will also play an important role in growth strategies for some insurers such as Yapı Kredi Sigorta and Anadolu Sigorta.

"Our mission is to increase penetration"

Serhat Süreyya Çetin, General Manager of Güneş Sigorta, believed that insurance sector needs a re-structuring with a focus on customers' needs. "Customers' needs and trends change every day. Therefore it is

important to read the future and trends carefully. First, we have to ask our customers their needs and then analyse them. From now on, the insurance sector has to work to increase penetration" Çetin, said.



Giving an example of micro insurance products, "We have plans to produce similar products in 2013. Because we believe that this kind of products can reach every segment of the society. I believe that it is important to offer insurance with appropriate guarantees that lower income groups can afford," Çetin said.

Back to the local CEOs

It is well known that there has been high interest in foreign CEOs in the insurance sector. Now, this trend has shifted towards local CEOs. First, Lutz Bauer stepped down as CEO of Zurich Sigorta, succeeded by Yılmaz Yıldır, former CEO of Groupama Sigorta. After then Thomas Spink quit as General Manager of Aviva Sigorta. After a short while it has announced that Alexander Ankel, CEO of Allianz Sigorta would step down as of 1st of July 2013. Current Chief Finance Officer of Allianz Türkiye, Solmaz Altın has already started his new position as the Deputy Manager of Allianz Sigorta.

We'll profit and grow at the same time

Ray Sigorta has a history of 54 years. It was acquired by Vienna Insurance Group (VIG) in 2007. VIG is one of the biggest insurance groups. Most recently Ray Sigorta has become one of the favourite companies of VIG. Since August 2010, Levent Şişmanoğlu manages Ray Sigorta. He re-structured the company in the last two years and made important transformations in the company's portfolio. One of his advantages is his previous experience as an insurance agency and therefore he understands the agencies' motivation much better than any other managers.

Şişmanoğlu believes that insurance sector will grow by mass products in the future and insurance products with lower premiums like 2-3 euros will be introduced



Levent Şişmanoğlu

to lower income groups. Regarding to future plans of Ray Sigorta, "Operating in 25 countries, our main shareholder VIG is among top 5 companies where it operates. We have also business plans and defined strategies accordingly. In the coming years we'll profit and grow at the same time" Şişmanoğlu, said.

"I may quit but not ERGO"



Theo Kokkalas

Theo Kokkalas, CEO of ERGO in Turkey and Greece, met Turkish press after eight months of his appointment to Turkey. Saying "There was nothing to say during the last eight months but now there is" Kokkalas emphasized that he had the opportunity to get to know Turkey and its financial potential better since his appointment. Regarding to ERGO's

aims, "We continue to re-structuring. We have the vision to be one of the leading companies. We'll be one of the top companies in the coming years" Kokkalas said. He also argued that if he won't be able to make the company profitable in Turkish market he would quit but ERGO would not. Kokkalas also explained ERGO's growth strategy in Turkey. "First, we entirely focus on our customers. We serve our customers through our agencies. Agencies are very important in countries like Turkey and Greece where insurance awareness are lower. Second, we have superior skills in terms of technical knowledge and experience. Insurance is a sector which requires higher standards of technical knowledge and long-term. We'll invest in advanced technical skills and our talents" Kokkalas, said.

EIOPA warns insurers

Chairman of the European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) warned European insurers that venture into bank-like business activities in search of higher returns will be regulated like banks. Facing with low interest rates and low investment returns, European insurers seek for higher returns in financing business traditionally dominated by banks. "If insurance groups heavily develop their business into non-traditional or non-insurance activities then they should expect to be treated in relation to those businesses as if they were banks," Gabriel Bernardino, chairman of the EIOPA said. Bernardino pointed out that regulators needed to limit any potential incentives to transfer typical banking risks to insurers. "We should be especially attentive to any kind of maturity transformation and leveraging occurring in the insurance sector," Bernardino said, referring to the basic components of banking activity. Bernardino pointed out that insurance companies involved in non-traditional or non-insurance activities are more vulnerable to financial market developments and more likely to amplify systemic risk.



World Bank introduces Takaful

A conference on Mutual Insurance and Takaful in a Changing World was jointly organized by World Bank and SEGEM (Sigortacılık Eğitim Merkezi /the Turkish Treasury's Insurance Training Center) on November 12-13 in Istanbul.

The conference brought together global players in the insurance industry, regulators and supervisors, actuaries, and academics interested in learning about and facilitating the establishment of Takaful operations in their countries. Mahmoud Mohieldi, World Bank Managing Director and Burhanettin Aktaş, Deputy Undersecretary of Undersecretariat of Treasury made the opening speeches of the conference. Serap Gönülal, Senior Financial Sector Specialist of World Bank, Sabir PATEL, Vice President and CFO, International Cooperative and Mutual Insurance Federation and Ahmet Genç, Member of Board of SEGEM and Director

General of General Directorate of Insurance also made speeches.

The conference provided an overview of mutual insurance structures and other hybrid models, presenting ideas for moving forward with Takaful structures. It also explored avenues for further development-oriented opportunities, including the application of Takaful structures to micro-insurance markets in emerging economies with large Muslim populations.

World Bank Managing Director, Mahmoud Mohieldin, pointed out the potential of takaful business. "The development of the takaful market is critical both for social inclusion as well as for economic development. Islamic finance and Takaful have been experiencing remarkable growth in recent years. Global Islamic assets have now reached almost 1.3 trillion dollars and there is substantial room for further expansion.



Mahmoud Mohieldin

Global Takaful contributions grew 29 per cent between 2005 and 2009, and while the financial crisis has dampened this pace, contributions still expanded by 19 per cent in 2010 to exceed 8.3 billion dollars. They are expected to reach 12 billion dollars by the end of 2012" he said. Burhanettin Aktaş also mentioned the growth potential of mutual insurance and takaful.

Is a global accounting standard possible?

Swiss Re's latest sigma research publication "Insurance accounting reform" focuses the long-running debate over upgrading and harmonising insurance accounting practices. Report concludes that the proposed accounting reforms can contribute to more meaningful financial reporting in insurance. But they probably need to be complemented with additional metrics that clearly and concisely communicate insurers' underlying economic value to their stakeholders.

For over a decade, accounting standard-setters have been wrestling with how best to improve insurance accounting practices. In particular, the International Accounting Standards Board (IASB), in collaboration with the US-based Financial Accounting Standards Board (FASB), has been developing a new valuation framework for insurance contracts and has sought to upgrade existing accounting standards for other financial instruments.

Captive insurance concerns

A Wall Street Journal article reveals that life insurers' interest in using captive insurance concerns regulatory bodies. Referring to the SNL Financial's report on captives, it is pointed out that global insurers such as MetLife Inc, American International Group Inc (AIG) and ING Group NV have been increasingly using captives since 2006. SNI's analysis shows that among the 20 biggest life insurers, the amount of their life insurance reinsured with

affiliates went from 31% in 2006 to 45% in 2011. The practice has drawn attention of some state regulators concerned that life insurers may be masking their financial health through dealings with the related companies. Across all states, insurers are required to estimate future claims obligations. But many life insurers contend that the current formula-based rules lead to reserves that are far bigger than necessary for certain business lines.



Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ile ilgili yeni düzenlemeler 1 Ocak'tan itibaren uygulamaya geçiyor. Yüzde 25 devlet katkısı ve yönetim giderlerinin azaltılması en cazip yenilikler. İşte BES'e yeni başlayanlar için yeni sistemin sunduğu avantajlar... **Emel Coşkun /** ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 1 Ocak'tan itibaren çok daha cazip hale geldi. Hazine Müsteşarlığı'nın tasarrufları artırmak için getirdiği düzenlemelerle doğrudan devlet katkısı dönemi başlarken yönetim ve fon işletim giderleri kesintilerinin üst limitleri yeniden tanımlandı, giriş aidatları da düşürüldü.

Bu yıl BES'te hem katılımcı hem de fon büyüklüğü açısından önemli bir artış bekleniyor. Firmalar, sisteme yeni girecekler için temel BES planlarını ön plana çıkarıyor. Yeni sisteme özel yeni planlar önümüzdeki aylarda piyasaya çıkacak. Ancak şirketler için asıl rekabetin portföy yönetimi ve planların sunduğu ek faydalarda ortaya çıkması bekleniyor.

Anadolu Hayat Genel Müdürü Mete Uğurlu, 1 Ocak 2013 itibariyle devreye girecek yeni yasal düzenlemelerle birlikte bireysel emeklilik sisteminin, tüm katılımcıların

kolaylıkla yararlanabileceği, daha etkin bir yapıya kavuşacağını işaret ediyor.

Devlet katkısı yüzde 25

Bireysel emeklilik sistemine getirilen yeni düzenlemelerin en önemli avantajı şüphesiz yüzde 25 oranındaki devlet katkısı oldu. Yeni modelde, işveren tarafından ödenen katkı payları hariç olmak üzere vergiden indirim uygulaması sona erecek. Ayı bir hesapta işlem göreceği olan devlet katkıları ise sistemde uzun vadeli kalışları özendirmek için, yıllara göre kademeli olarak katılımcı tarafından hak edilebilecek.

Devlet katkısını hak edebilmek için katılımcıların sistemde en az 3 yıl kalması gerekiyor. Öncesinde ayrılanlar bu katkıdan faydalanamayacak. 3 yıldan sonra ayrılan katılımcılar yatırılan devlet katkısının yüzde 15'ini, 6 yıldan sonra yüzde

35'ini, 10 yıldan sonra ayrılanlar yüzde 60'ını alabilecek. Devlet katkısının tamamını alabilmek içinse 10 yıl ödeme yapmak ve 56 yaşını tamamlamak gerekiyor. Katılımcıların yararlanabileceği azami devlet katkısının tutarı yıllık brüt asgari ücretin yüzde 25'i (11 bin 280 TL) ile sınırlı olacak. Kısacası yıllık 11 bin 280 lira katkı payı ödeyenlerin ek hesabına bu tutarın yüzde 25'i kadar katkıyı da devlet yapacak.

Öte yandan, çoğu katılımcının sözleşme imzalarken fazla dikkat etmediği ancak uzun vadede önemli bir tutara tekabül eden yönetim gider kesintilerinin oranı da düşürüldü. Daha önce yüzde 8'e kadar uygulanabilen yönetim gider kesintisi yüzde 2'ye indirildi. Bu sayede ayda 100 lira katkı yapan bir kişiden en fazla 2 lira yönetim gider kesintisi yapılabilecek. Yıllık en fazla toplam birikim üzerinde yüzde 3.65 olarak

uygulan fon işletim gideri kesintisi ise en yüksek yüzde 2.28 olarak uygulanacak.

Yeni fonlar gelecek

Yeni yasanın hâlihazırda sınırlı araçlara yatırım yapabilen BES fonlarının altın, gayrimenkul yatırım fonu, anapara korumalı fon gibi araçlara yatırım yapmasını sağlayacağına işaret eden AvivaSA CEO'su Meral Eredenk, yeni dönemde katılımcıların geniş bir fon çeşitliliği tercihine sahip olacaklarını vurguluyor.

Giriş aidatı düştü

Yasayla gelen bir diğer düzenleme ise giriş aidatları. Devlet katkısına benzer şekilde

giriş aidatları da katılımcının sistemde kaldığı süreye göre değişecek. Başlangıçta alınan giriş aidatı, 1 Ocak öncesinde brüt asgari ücretin yüzde 35 ile 50'si arasında uygulanıyordu. Yeni düzenlemeyle peşin alınan giriş aidatı, aylık brüt asgari ücretin yüzde 10'unu aşmayacak. Yani ilk girişte alınan aidat 100 lirayı geçemeyecek. Sistemde 3 yılını doldurarak ayrılanlardan aylık brüt asgari ücretin yüzde 75'i, 6 yılı dolduranlardan yüzde 50'si, 10 yılını dolduran ancak 56 yaşını tamamlamayanlardan brüt asgari ücretin yüzde 25'ini aşmayacak tutarda giriş aidatı alınacak. Emeklilik hakkı kazananlardan ise giriş aidatı tahsil edilmeyecek. Ayrıca birden

fazla sözleşme varsa sadece ilk sözleşme için giriş aidatı alınabilecek. Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Yasemen Köne, "Düzenli tasarruflar için en uygun adres olan Bireysel Emeklilik Sistemi artık daha da cazip hale geldi" diyor. Köne'ye göre sistemin en çekici avantajlarının biri de birikimlerin geri ödenmesi esnasında, stopaj uygulamasının birikim toplamı üzerinden değil sadece getiri üzerinden yapılacak olması. Nitekim geçen ağustos ayından itibaren uygulamaya giren bir başka teşvik unsuru da sistemden ayrılma durumunda uygulanan stopaj kesintisinin sadece gelir üzerinden yapılmaya başlaması oldu.



"Fon tercihlerini artıracaktır"

Mete Uğurlu
AHE Genel Müdürü

BES'te sağlanan teşvik sadece vergi mükelleflerinin kullanabileceği bir avantaj olmaktan çıkarılıp daha geniş bir katılımcı kitlesinin yararlanabileceği modele kavuşturuldu. Ayrıca bu tutarlardan harcanabilir gelir üzerinden faydalanılması yerine, tutarların emeklilik dönemine ait birikime eklenmesi yoluna gidildi. Söz konusu teşvikin hem amaca yönelik hem de daha yaygın bir katılımcı kitlesi tarafından kullanılmasını çok olumlu buluyoruz.

Teşvik ve vergi uygulamalarında müşteri lehine düzenlemeler ek olarak, başta altın olmak üzere kıymetli madenler, kira sertifikaları gibi yeni enstrümanlara yatırım yapabilen emeklilik fonlarının kurulabilmesi, emeklilik ürünlerinin uzaktan satışına olanak tanınması ve kesinti oranlarının büyümeye bağlı olarak düşürülecek olması sistemin cazibesini artıracak unsurlar olarak öne çıkacaktır.

Yeni dönemde değişen koşullara bağlı olarak müşterilerimize, farklı katılımcı segmentlerinin ihtiyaç ve beklentilerini karşılamak üzere çeşitli emeklilik planları sunmayı arzuluyoruz. Bu kapsamda Anadolu Hayat Emeklilik olarak azami sayıda fon tercihlerini içeren, özellikle farklı ödeme güçlerine sahip müşteri segmentlerine yönelik ürünlerin hazırlanması aşamasındayız. Halihazırda sunduğumuz ek faydaları daha da geliştirip yeni ürünlerle de sunmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



"Ürün çeşitliliğimiz artacak"

Meral Eredenk
AvivaSA Genel Müdürü

Yeni yasanın getirdiği en önemli yenilik devlet katkı sistemi olacak. Ayrıca eski sistemde BES, sadece vergi avantajından faydalanan bordrolu kesim için avantajlı bir tasarruf aracıydı. Ancak yeni BES, devletin teşvik uygulamaları sayesinde artık serbest meslek sahibi, çiftçi, esnaf ve ev hanımı gibi bordrolu işlerde çalışmadığından dolayı vergi avantajından yararlanamayan kesim için de avantajlı bir yapı kazandı. Yeni sistem; katılımcılar, katılımcı adayları ve şirketler için birbirinden önemli birçok avantaj sunuyor. AvivaSA olarak bu avantajları katılımcılarımıza, her zaman olduğu gibi maksimum fayda elde edecekleri şekilde sunacağız. Önümüzdeki dönemde yeni planlarımızla hem ürün çeşitliliğimiz artacak hem de mevcut planlarımızda yapacağımız revizyonlarla yeni sistemin avantajlarını müşterilerimize en iyi şekilde yansıtaacağız. Segmentlere özel, birbirinden farklı özelliklere ve ek faydalara sahip birçok ürünümüz mevcut. Kısaca; katılımcılarımızın sistemden emekli olana kadar şirketimizde geçirdiği/geçireceği süre boyunca ihtiyaçlarına yönelik ürün, hizmet ve ek faydaları sunarak hedeflerine ulaşmalarını hedefliyoruz. Örneğin ödenen tutarlara göre azalan kademeli kesinti yapısı, farklı türdeki fonlarda yatırım alternatifleri, farklı ihtiyaçlara yönelik Geleceğini Biriktirenler Kulübü ayrıcalıklarından yararlanma hakkı gibi...



"Öğrencilere özel planlar hazırlıyoruz"

Yasemen Köne
Garanti Emeklilik
Genel Müdür Yard.

Her katılımcı bireysel emeklilik sisteminin avantajlarından yararlanacak. Biz bir adım daha öteye giderek gençler, öğrenciler, esnaf için de özel planlar hazırladık. Zaten her beş katılımcıdan biri Garanti'nin planlarını seçmiş durumda. 2012'de 76 bin net artışla yine en çok tercih edilen şirket olduk. 2013'te de bu yeniliklerle hep en iyiye müşterilerimize sunmaya devam edeceğiz. En temel planımız Pratik Plan. Adı üstünde çok pratik. Aylık 120 TL gibi düşük bir katkı payıyla başlayabiliyorsunuz. En uygun fonları seçip en pratik şekilde emekliliğiniz için birikimde bulunabiliyorsunuz. Yönetim gideri kesintisi yüzde 2. Fon işletim gideri kesintisi fondan fona değişiyor ama ortalamamız sektöre göre yüzde 20 daha hesaplı. Mevcut fon işletim gideri kesintisi ortalamamız yüzde 1.85. Kredi kartıyla ödeyenler için ayrıca bonus kazancı bulunuyor. Hepsinden önemlisi, özelleştirilmiş müşteri hizmetlerimizle farkımızı ortaya koyuyoruz.

Bu planın en cazip tarafı basitliği. Tasarruf etmek, birikim yapmak bazı kişilere zor gelebiliyor. Halbuki pratik planımızı almak da onunla birikim yapmak da çok kolay. Ürünü almak 5 dakikanızı bile almıyor. Tabii ki sistem ve ürünle ilgili tüm bilgiler size veriliyor. Ama operasyonel olarak sizin için hiçbir zorluğu yok. Sonrasında katkı payınızı değiştirmek, fonlarınızı farklılaştırmak gibi işlemlerinizi de bir telefon veya bilgisayar aracılığıyla kolayca halledebilirsiniz.

Ek olarak, geçmişte anapara üzerinden alınan vergi kesintisinin de devlet tarafından iade edileceği açıklandı. Bu her ne kadar sistemden çıkışı özendirecek bir uygulama gibi düşünülse de, ağustos ayından itibaren çıkış yapanlara tekrar sisteme girdiklerinde, bir süre devlet katkısı muafiyeti getirilmesi çıkışları engelleyici bir unsur olarak yorumlanıyor.

Yeni BES işverenler açısından da bazı avantajlar sunuyor. Mevcut sistemde işverenlerin çalışanları adına ödedikleri bireysel emeklilik katkı payı tutarları çalışanın aylık brüt ücretinin yüzde 10'u ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını aşmayacak şekilde kurumlar vergisi matrahından indirilmekte iken yeni BES'te bu oran yüzde 15'e yükseltildi. "İşverenlerin çalışanları adına daha fazla katkıda bulunabilmelerine olanak sağlanmış" diyor Meral Erendenk, işverenlerin çalışanları adına ödedikleri katkı payı ve getirilerinin hak edilmesi süresinin ise 5 yıldan 7 yıla uzatılabileceğini söylüyor.

Ara vermek 2 TL

Öte yandan, 2013'teki plan ve fon değişikliklerinde önceki uygulamalar devam edecek. Yani katılımcılar, yine yatırım yaptıkları fonlarda yılda 6 defa değişiklik yapabilecek, emeklilik planlarını ise yılda en fazla 4 defa değiştirebilecekler. Ayrıca, sistemde 2 yıl kalan katılımcılar şirket değişikliği yapabilecek, değiştirdikleri şirkette de en az 1 yıl kalmaları koşuluyla tekrar başka bir şirkete geçebilecekler. Emekliliğe hak kazanan ve bireysel emeklilik hesabındaki birikimini almak isteyen katılımcı, toplu para, programlı geri ödeme ya da yıllık gelir sigortası seçeneklerinden birini seçebilecek veya hesabındaki tutarı belirtilen seçenekler arasında paylaştırabilecek.

Sistemdeki bir diğer değişiklik de prim ödemesine ara veren katılımcıların biri-



kimlerinden, ara verilen her ay için 2 TL'yi aşmayacak şekilde ek yönetim gider kesintisi yapılacak olması. Bu yolla katılımcının önemli bir kesintiye uğramadan birikimlerine devam etmesi amaçlanıyor. Devlet katkılarının haciz koruması da getiriliyor. Haciz, rehin veya iflasla karşılaşan katılımcıların, sistemde bulundukları ay sayısı ile haciz tarihinde geçerli brüt asgari ücret tutarının çarpımına karşılık gelen birikiminin üzerindeki tutar (nafaka borcu alacaklılarının hakkı saklı kalmak kaydıyla) haciz, rehin ve iflas masasına dahil edilebilecek. Devlet katkısı ve getirileri ise haciz kapsamı dışında tutulacak.

500 bin yeni katılımcı bekleniyor!

BES'te uzun vadeli tasarrufu özendirme amaçlı getirilen birçok avantajın hem katılımcı sayısı hem de fon büyüklüğü açısından 2013 yılında büyük bir sıçrama yaratması bekleniyor. Özellikle de bugüne kadar vergi avantajını kullanma imkanı olmayan öğrenciler ve ev kadınları gibi vergi ödemeyen kesimin sisteme ilgisinin artacağı öngörülüyor. Mete Uğurlu, "Bireysel Emeklilik Sistemi'nin güven ve itibar anlamında geçmiş yıl-

lardaki performansına baktığımızda bir başarı hikâyesi görüyoruz. En fazla bilinen tasarruf ve yatırım ürünleri arasında birinci sıraya yükselen bireysel emekliliğe güvenin artmasından ve emeklilik fonlarının yatırım araçları arasında yerini sağlamlaştırmasından oldukça memnunuz. Bu gelişme trendinin 2013 yılında artarak devam edeceğine inanıyoruz" diyor. Uğurlu, 2013 yılında katılımcı sayısının 500 bin artacağını, sektör fon büyüklüğünün de 28 milyar TL'ye ulaşacağını tahmin ediyor.

Yasemen Köne de 2013'te bireysel emeklilik sisteminin mevcut trendinin çok daha üzerinde bir büyüme göstereceğine inanıyor. Köne'ye göre bu yıl yeni sözleşmelerle birlikte katılımcı sayısı yüzde 20-25 artarak 3.6 milyonu geçecek. Fon büyüklüğünün 25 milyar TL'lere ulaşması da işten bile değil.

BES'in hayat sigortalarından devir yapanların dışında ilk kez 2013 yılında emeklilerini vereceğine işaret eden Meral Erendenk ise "Bu kişilerin paylaştığı deneyimlerin yaratacağı pozitif algının da sisteme olan inancı daha da artıracaklarını düşünüyoruz" diyor.

SİZ BUGÜNLERİNİZİ PLANLAYIN, BİZ YARINLARINIZI

Ziraat Emeklilik güvencesiyle
bireysel emeklilik planları.



Ziraat Emeklilik



444 97 00

Müşteri İletişim Hattı

www.ziraatemeklilik.com.tr



Ey emeklilik şirketi!

Bireysel emeklilik sistemi hakkında yönetmelik 9 Kasım'da yayımlandı. Hayırlı olsun. Hep kanunların mı ruhu olacak? Gelin bu yazıda yönetmeliğin ruhuna bakalım... **Sinan Metin / BES Uzmanı**

Sistemin aktörleri ve elbette meraklı katılımcılar da yönetmeliği anlamak için maddeler arasında tura çıktılar. Herkes kendi penceresinden bir şeyler gördü. En çok dillendirilen konular da sistemdeki yeni kesinti oranları oldu. Sadece haberlere ve şirket yetkililerinin açıklamalarına, yorumlarına bakarsanız; yönetmelik eşittir kesinti oranları diye düşünüyorsunuz. Halbuki Yönetmelik'teki Madde 1'de şöyle der:

"Bu yönetmeliğin amacı, kişilerin bireysel emeklilik sistemine girmesine, emeklilik sözleşmesinin düzenlenmesinden sona ermesine kadar geçen süreçte emeklilik sözleşmesine taraf olanların hak ve yükümlüklerine ve bireysel emeklilik sisteminin işleyişine ilişkin esas ve usulleri düzenlemektir."

Bu amaçta bir adet 'kesinti' kelimesi geçmemektedir. Ama bireysel emeklilik sisteminde giriş, gelişme ve sonuç üçlemesiyle oluşturacağımız kompozisyonun kurallarından ve bu kuralların ruhundan bahsetmektedir. Yönetmeliğin ruhunu aramaya ne dersiniz?

Tanımlar maddesinde 15 adet kavram tanımlanıyor. Bu kavramlar arasında 'aracı' tanımı bulunmuyor!

Sistemde 'birikim' kavramının içinde devlet katkısı ve getirileri yok. Devlet, katılımcıya benim senin adına ödediğim senin birikimin olmuyor diyor.

Katkı payını 'tasarrufa yönelen tutar' diye tanımlıyor. Giriş aidatını ısrarla tasarruf dışında tutuyor.

Yönetmelikte 'kesintiler' kelimesini gördüğümüz ilk yer teklif formunun tanımı oluyor. Emeklilik sözleşmesinin oluşması için mutlaka doldurulması ve aracı ile katılımcı ya da katkı yapan tarafından imzalanması gereken bu form tarafları bir akit ile bağlayacak olan formdur. Bu sebeple plan, fon, kesinti, katkı payı bilgileri yer alıyor.

Bireysel emeklilik sözleşmesini tanımlarken ferdi ve grup bireysel emeklilik sözleşmesinden bahsediyor. Diyor ki; sistemde 4 sözleşmeden biri grup sözleşmesi. Bu işi grup olarak da yapabilirsiniz. Bunu unutmayın...

Yönetmeliğin her maddesinin başında sanki gizli bir 'Ey Emeklilik Şirketi' ibaresi varmış gibi.

Ey emeklilik şirketi!

Madde 5'te şirkete görev veriyor. Sistemi tanıtırken 'dürüstlük ilkelerini' hatırla. Teknik konularda taraflara 'yardımcı' ol. Yanıltıcı her türlü hal ve davranıştan kaçın. Öyle ki ben sana fon tercihinde bulunmayan katılımcının fonunu yönlendirme yetkisi vereceğim.

Giriş bilgi formunu ve teklif formunu usulüne göre katılımcıya doldurt. Çünkü kendi yaparsa sorar, sorarsa öğrenir; sonrasında imza ederse imza ettiğine sahip çıkar.

Emeklilik sözleşmesinin akdedilmesine aracılık edecek kişilerin lisans belgesi olsun. Yani işi uzmanına bireysel emeklilik aracısına yaptır. 'Tencere tavacılar'(!) tamah etme, meyillenme. Müsteşarlık'ın onay verdiği planları 'mesafeli satış' yoluyla sözleşmeye çevirebileceksin. Daha az masrafla daha fazla iş yapmanın yollarından biri. BES'teki şirket maliyetlerini unuttuğumu sanma.

Katılımcı adayının teklifini kabul etmek zorunda değilsin. O zaman reddet. Katılımcı adayının parasını kesintisiz sana ödeyene iade et.

Teklifi reddetmezsen katılımcının teklif formunun imzasından sonra 60 gün içinde cayma hakkı var. Cayma hakkını kullanırsa fon toplam gider kesintisi dışında bir kesinti yapma. Parayı ödeyene iade et. Cayma süresini uzattım ki; işini doğru yaptıysan korkma. Sadece satış yapma pazarlamayı unutma.

Emeklilik planlarını hazırlarken 'katılımcının

'Ey emeklilik şirketi' doğru kişiye doğru planı önermişsen katılımcı ödemelerini azaltmak yerine neden artırmazın?

hak ve çıkarlarını' gözeteceksin. Katılımcında memnuniyetsizlik yaratacak uygulamalara fırsat vermem.

Yeni sözleşmelerde katılımcı iki yıl şirketinde kalacak. Rakiplerin fırsatçılığından zarar görme. Katılımcına işinde iyi olduğunu ispat edeceğin 24 ayın var. Bu 24 ay boyunca fon işletim giderinden de gelir elde edeceksin.

Aktarımda hassasım. Aktarım sürecinde katılımcıyı doğru bilgilendirdin mi katılımcılar bilinçli tercihte bulunuyor mu? Kontrol ederim. Emeklilik Gözetim Merkezi bu işi yapar.

Sistemi esnek kıldık. Katılımcı sözleşme süresi içinde katkı payı tutarını ve ödeme dönemini değiştirebilir. Hemen katılımcı ödemesini azaltacak diye düşünme. Doğru kişiye doğru planı önermişsen katılımcı ödemelerini azaltmak yerine neden arttırmasın?

Sistem esnek. Diyelim ki katılımcı ödemesine ara verdi. Bu durumda ara verilen her ay için 2 TL ödeme alabilirsin. İşte sana bir gelir kalemi daha.

Sistemden emekli olmak için; giriş tarihinden itibaren en az 10 yıl sistemde bulunmak (on yıl katkı payı ödemek değil) ve 56 yaşını tamamlamış olmak (yani 57 yaşında) gerekiyor.

Sponsor kuruluş konusunu atlama. Grup BES yap. Hak kazanma süresini bir yıldan az veremezsin. Yedi yıldan da fazla olmaz.

Hani benim gelirlerim dersen:

Teklifin imzalandığı tarihte geçerli brüt aylık asgari ücret tutarı kadar giriş aidatı alabilirsin. Ancak bunun yüzde 10'unu peşin tahsil edebilir kalanını 10 yıla kadar taksitlendirebilirsin. İşte katılımcının sende uzun süre kalması için bir neden. Kalmazsa bu tercihinin bedelini giriş aidatı vererek ödeyecek. Bu da senin için gelir kalemi olacak.

Katılımcının aynı şirkette birden fazla sözleşmesi varsa bunlardan yalnızca ilki için giriş aidatı söz konusu. Cayma hakkını kullanan katılımcıdan aldığın giriş aidatını da iade edeceksin. Aman dikkat.

Yönetim gideri kesintisi yüzde 2 oldu. Çok makul. Planların satışı kolay olacak. Katılımcının

ödediği için memnuniyetsiz olacağı bir oran değil.

Planda belirttiysen ve katılımcı bir yıldan daha fazla süredir hesabına ödeme yapmıyorsa Emeklilik Gözetim Merkezi'ne ödediğin sabit gideri katılımcının hesabından indirebilirsin.

Fon işletim gider kesintisini ülkedeki diğer yatırım fonlarının altına çektik. Para kazanamayacağız deme. Devlet katkısını getirdim. Yönettiğin fon büyüyecek. Fonları iyi yönet. Fonun karşılaştırma ölçütünün üzerindeki getiriden performans kesintisi yap.

Katılımcıyı emekliliğine iki yıl kala uyar. Fonlarını riskli fonlardan uzak tut diye. Ayrıca üç ayda bir de katılımcına fon bülteni gönder ki katılımcı fon tercihlerini bilinçli şekilde yapabilsin. Katılımcının algılama düzeyini düşünerek 'dostlar alışverişte görsün ya da adet yerini bulsun' diye bülten hazırlama.

Katılımcıya ait bireysel emeklilik hesaplarına kısmi haciz uygulaması devam ediyor. Devlet katkısı ve getirilerini hacizden uzak tuttuk. Bilgine.

Bu yönetmelik 01.01.2013'te yürürlüğe girer. Bu tarihten önceki sözleşmeler kazanılmış haklarını korurlar. Aman dikkat.



"Katılımcılar da BES Akademi'li olacak"

BES lisanslama sınavına hazırlıkta uzaktan eğitimin yeni adresi BES Akademi açıldı. Uzun vadede hedef, katılımcılar dahil sektörün tüm bileşenlerine hitap eden bir platform olmak.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) kuruluşundan itibaren bireysel emeklilik üzerine çeşitli eğitimler vermeye başlayan Detay Eğitim bu birikimini şimdi de uzaktan eğitime taşıdı. Bilgi paylaşımında zaman ve mekan kısıtlamasını ortadan kaldıran BES Akademi sayesinde bireysel emeklilik araçları temel aktüerya, vergi mevzuatı ve sermaye piyasası gibi BES'le ilgili tüm alanların yanı sıra satış gibi eğitimlerini de uzaktan alabilecekler.

Detay Eğitim'in BES eğitimlerindeki deneyimi çok eskiden geliyor. Detay Eğitim'in 2003 yılında Bireysel Emeklilik Sistemi'nin başlaması ile kurulduğunu söyleyen kurucu ortak ve yönetici Erman Dinçer, öncesinde de bir yıl boyunca kurucuların 'Eğitim Danışmanı' sıfatıyla emeklilik şirketlerinde bireysel emeklilik ve finans eğitimleri vermeye başladıklarını söylüyor. Dinçer, bankacılık ve bireysel emeklilik üzerine uzmanlaşan Detay Eğitim'in kuruluşundan itibaren yaklaşık 60 bin kişiye BES, SPK, finans, bankacılık ya da sigortacılık eğitimi verdiklerini ifade ediyor.

Uzaktan eğitim sisteminin, 1,5 yıllık hazırlığın ardından geçen Aralık ayında kurulduğunu söyleyen Dinçer ilk aşamada şirketlerin kurumsal olarak uzaktan öğrenim sisteminden yararlanabileceklerini söylüyor. BES Akademi platformunda BES lisanslama sınavı için bir soru bankası, EGM sınavı benzeri testler, videolu soru çözümleri, üyelerin interaktif bir iletişim için kullanacakları bir blog, 'uzmanına sorun' köşesi ve uzmanların ekonomi ile ilgili makaleleri de yer alıyor.

20 bin kişi kullanıyor

BES Akademi'nin asıl olarak sınavlara des-

tek amaçlı kurulduğunu anlatan Dinçer, mevcut lisans sahiplerinin de güncel gelişmeleri takip etmek için uzaktan eğitim platformundan yararlanabileceklerini söylüyor. Uzun vadede BES Akademi'nin kullanıcıları ise BES şirketlerinin doğrudan satış ekipleri, acenteler, lisans sınavına hazırlanan bireyler ve hatta katılımcılar olacak. Platformu hali hazırda sektörde çalışan 20 bin kişinin kullandığını ifade eden Dinçer, "Şimdilik bireysel kullanıcılar BES Akademi'ye üye olamıyor ancak 2013'te bireysel üyelik de devreye girecek" diyor. Böylelikle bir işyerinde çalışmayan ancak sınavlara hazırlanan adaylar uzaktan eğitim modelinden faydalanabilecekler. Öte yandan BES katılımcılarının da güncel bilgileri takip ederek yatırımları hakkında sağlıklı bilgi alması hedefleniyor. BES Akademi'nin aynı zamanda bir iletişim platformu olduğunu söyleyen Erman Dinçer, gelecek planları arasında sektöre yönelik gelişim eğitimleri de olduğunu ifade ediyor. Dinçer'e göre geniş bir kullanıcı kitlesi hedefleyen BES Akademi'nin en büyük avantajları ise güncel bilgiler içermesi ve kullanıcılarına limitsiz kullanım hakkı sunması. "200 bin kişiyi sınavlara hazırladık" Detay Eğitim, SPK konusunda temel, ileri ve türev lisanslama konularının tümünde eğitim veriyor. Detay Eğitim'in uzaktan



Erman Dinçer

eğitim alanında uzun süredir faaliyet gösterdiğini söyleyen Dinçer, 2004 ve 2011 yılları arasında yılından itibaren Türkiye Bankalar Birliği, tüm bankalar, birçok borsa aracı kurumuna özel internet üzerinden hizmet verdiklerini, SPK Soru Bankası ve Deneme Sınavı sistemi kurduklarını söylüyor. Dinçer, "SPK Sınavının yılda üç kez yapıldığını ve her kurumda binlerce kişinin katıldığını düşünürseniz 20 sınav döneminde en az 200 bin kullanıcı bu deneme sınav sistemi ile SPK sınavlarına hazırlanmıştır" diyor.

Detay Eğitim, uzaktan eğitim hizmetlerinde internet üzerinden eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunan Bilgi Kurdu ile işbirliği yapıyor. Eğitimlerin içeriği ise 10 kişilik uzman bir ekip tarafından hazırlanıyor.



Mutluluk,

30'larında
yelkenli kullanmayı öğrenmektir.
Daha büyük mutluluk,
bunu 20 yıl sonra da
yapabilmeyi garantiye almaktır.

 **Garanti Emeklilik**

444 0 336 / garantiemeklilik.com.tr / Garanti Bankası Şubeleri

Garanti Emeklilik üyesi Hakan



Yeni yılda nasıl bir sigorta sektörü?

Ekonomik anlamda hızlı ve endişeli bir yıl geride kaldı. Sigorta sektörü açısından ise hem güzel gelişmelerin yaşandığı hem de gerçekleştirilen yüksek ödemelerle sigorta sahibi olmanın öneminin bir kere daha anlaşıldığı bir yıl oldu. **Zeynep Turan** / Assicurazioni Generali S.p.A. – Trieste İtalya

Finans sektörünün bir parçası olması sebebiyle Türkiye sigorta sektörünü Türkiye ekonomisinden bağımsız düşünemeyiz. 2012 yılında Türkiye ekonomisi, iyi bir performans göstererek yakın ekonomik ilişkiler içinde olduğu Avrupa piyasalarındaki ekonomik krizden yüksek oranda etkilenmeden yoluna devam edebildi. Yıl sonu ekonomik verilerinin yüzde 6.2 oranında enflasyon ve yüzde 3.4 büyüme ile sonlandırılacağını söyleyebiliriz. 2012 yılı bütününe baktığımızda sigortacılık sektörü büyüme rakamlarının ise konservatif bir yaklaşım ile yüzde 17 olarak gerçekleşmesi beklenmekte. Burada dikkat edilmesi gereken nokta sektördeki büyümenin enflasyon tahmin değerlerinden daha yüksek seyretmesi. Büyüme olarak ülke değerlerini üçe katlayan bir sigorta sektörü ise sadece ülkemizde mevcut olmalı. 2012 yılının kapanış rakamları henüz açıklanmamış olsa da şirketlerin on aylık finansal sonuçlarından hareketle gerçekleştireceğimiz bir projeksiyon ile Türkiye sigorta piyasasında yıl sonunda toplam prim üretiminin yaklaşık 21 milyar TL, sektör net zarar rakamının ise yaklaşık 250 milyon TL olarak gerçekleşebileceğini öngörebiliriz. Dolayısıyla 2012 yılı da, prim üretiminde gerçekleşmesi beklenen yüzde 14'lük artışa rağmen yine zararlı bitecek bir yıl olacak. Uluslararası şirketlerin talepleri performansları etkileyecek

2013 yılı ise yüksek beklentilerin yanında zor kriz dönemlerinin de öngörüldüğü bir yıl olarak karşımıza çıkmakta. 2013 yılında dünya ekonomisi için yüzde 2.9, Avrupa ekonomisi için ise yüzde 2.5 oranında büyüme projeksiyonları yapıldığını belirtmekte fayda var. Bu ortamda Türkiye ekonomisinin 2013 yılındaki ekonomik hedefleri, yüzde 4 büyüme, yüzde 8.9 işsizlik oranı, yüzde 5.3 enflasyon oranı ve 33,9 milyar TL bütçe açığı şeklinde öngörülmekte. Bu finansal yapının üstünde Türk sigorta sektörünün, iyimser bir bakış açısı ile 2012 yılındaki büyüme rakamlarını aşacağını düşünüyorum. 2013 yılı ile ilgili beni iyimser bir bakış

açısına sahip olmaya iten birkaç sebep söz konusu. Bunlardan en önemlisi yıllardır zarar etmeye alışmış bir sektörde yer alan firmaların, 2013 yılında kâr elde etme ve yatırımcıların beklentilerini karşılama zorunluluğundan dolayı performanslarını arttıracaklarına olan inancım. Bu performans artışında özellikle Türkiye sigorta sektöründe faaliyet gösteren yabancı oyuncuların taleplerinin etkili olacağını düşünüyorum. Bununla birlikte Hazine Müsteşarlığı tarafından yapılan beyanâtları takip ettiğimizde, regülatif yapının büyük çoğunlukla tamamlandığını ve dolayısıyla 2013 yılında şirket kârlılıklarını ciddi anlamda etkileyecek bir düzenleme yapılmayacağını öngörebiliriz. Sigortacılık sektörünün daha iyi koşullarda faaliyet göstermesi adına Hazine Müsteşarlığı tarafından düzenlemeler veya denetlemeler mutlaka gerçekleştirilecektir. Ancak bu faaliyetlerin şirket bilançolarına ciddi etkileri münferit bazda olacaktır.

2013 yılının Türkiye sigorta sektörü için olumlu bir yıl olarak değerlendirmenin diğer bir nedeni ise, 2012 yılında Avrupa ekonomisinde yaşanan krizin etkilerinin 2013 yılında azalacağına olan inancım. 2013 yılı Avrupa ekonomisi açısından yüksek bir büyüme kaydedilmese bile krizin etkilerinin azalacağı bir dönem olarak ortaya çıkacaktır. Bununla birlikte dünya ekonomisinde 2013 yılı ile ilgili beklentiler de bu toparlanma dönemini hızlandıracaktır. Ancak burada krizin etkilerinin azaltılması yönünde belirlenen ekonomik politikaların tavizsiz bir şekilde uygulanmasının, bu toparlanma sürecinin bir ön koşulu olduğunu da belirtmek isterim.

Bütün bu olumlu havaya rağmen Türk sigorta şirketlerinin kâr elde etmelerini olumsuz olarak etkileyen birçok neden de halen yerli yerinde duruyor. Düşük sigortalı oranı piyasanın gelişmesinin önündeki önemli engellerden biri olarak dikkatimizi çekiyor. Sigorta ürünleri hâlen Türkiye için bir ihtiyaç değil. Üstelik bu öyle bir boyutta ki, sigorta şirketinde çalış-

Kar etme ve yatırımcıların beklentilerini karşılama zorunluluğundan dolayı şirketlerin 2013'te performanslarını arttıracaklarına inanıyorum.

masına ve sigortalı olmanın ne kadar büyük bir güvence olduğunu birebir görmesine rağmen sigorta sektörü çalışanları arasında bile zorunlu sigortalar dışında sigortalanma oranı olması gereken seviyede değil. Türk sigorta sektörünün sahip olması gereken öneme kavuşması, sektör çalışanlarının sigortalı olma bilincini yayma gibi bir misyona sahip olmalarından geçiyor. Çünkü bir sigorta poliçesine sahip olmanın getirdiği güvenin en iyi sektör çalışanları tarafından ifade edilebileceğini düşünüyorum. Bununla birlikte yönetici birimlerin zârar tazmin etme gibi, aslında sigorta şirketleri tarafından gerçekleştirilmesi gereken görevleri terk etmeleri de sektörün ilerlemesi yönünde ciddi bir adım olacaktır. Dünya sigorta piyasası verilerini incelediğimizde doğal afetlerin öncelikli olarak sigorta şirketleri tarafından karşılanma oranının yaklaşık yüzde 30 olarak gerçekleştiğini görmekle birlikte, aynı oranın ülkemiz için yüzde 10 ve yüzde 20 değerleri aralığında seyrettiğini görüyoruz. Bu rakamlar bize sigorta şirketleri tarafından prim alınarak tazmin edilmesi gereken hasarların diğer ekonomi birimleri tarafından prim alınmaksızın gerçekleştirildiğini göstermektedir. Bu yaklaşım sigortacılığın tabana yayılması ve hak ettiği ekonomik büyüklüğü kazanmasında aşması gereken önemli engellerden biridir. Zararın sigorta şirketleri tarafından, poliçe sahipleri adına tazmin edileceğinin bilinmesi güvence arayışında kişileri sigorta şirketleri ile çalışmaya götürecektir.

Sigortalanma bilincinin gelişmesi ve yaygınlaşması, aynı zamanda sigortacılıkta geçerli temel prensiplerden biri olan büyük sayılar yasasını da harekete geçirecektir. Böylelikle tabana yayılan risk çeşitliliğinden dolayı sigorta şirketlerinin risk algıları genişleyecektir. Bu durum beraberinde daha önce teminat verilmeyen risklerin güvence altına alınması, poliçe bedellerinin düşmesi ve sigorta ürünlerinin çeşitliliğinin artması gibi günümüzde sigorta sektörüne yöneltilen birçok eleştirinin çözümü olacaktır. Böylelikle sigorta sektöründeki kâr sorunsalı aşılabilecek ve sektör ekonomik yapı içerisinde hak ettiği orana ve dolayısıyla öneme kavuşacaktır. 2013 yılının Türkiye sigorta sektörü açısından şimdiki kadar geçirilen en güzel yıl olması dileğiyle.

Türkiye'de 3.5 milyon araç sigortasız

Trafik Sigortaları Bilgi Merkezi (TRAMER) verilerine göre Manisa, sigortasızlık oranı en yüksek il olarak kayıtlara geçti. İstanbul ve Trabzon ise en fazla sigortalı araç kullanılan şehirler.

Trafik sigortası yapılması zorunlu olmasına rağmen bu konuya yeterli önem gösterilmiyor. Kazalarda sigortasız araç sahipleri büyük maddi külfet yaşıyor. Trafik kazasına sebep olan aracı sigortasız olan sürücü, hiçbir hak talep edemediği gibi üçüncü kişiye verdiği zarardan ötürü 250 bin TL'ye kadar tazminat ödemek zorunda kalabiliyor. Trafik sigortasının yıllık bedeli illere göre 175 ile 350 lira arasında değişiyor.

TRAMER tarafından hazırlanan rapora göre trafikte 16 milyon 488 bin 702 araç bulunuyor. Trafikteki araçların, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası yapması gerekiyor. Ancak bazı araçlar, araç sahiplerinin ihmali, bilgisizliği ya da sigorta primi ödemek istememesi sebebiyle sigorta kaçağı durumunda. TRAMER raporuna göre, Türkiye'de trafiğe çıkan 16 milyon 488 bin 702 araçtan 3 milyon 512 bin 848'i (yüzde 21,3) sigorta kaçağı. Manisa'daki 442 bin motorlu taşıtın yüzde 38'i sigortasız trafiğe çıkıyor. Araç sigortası konusunda en başarılı il ise yüzde 10 gibi düşük bir sigortasızlık oranına sahip olan İstanbul ve Trabzon. Rapora göre



en fazla sigortasız araç türü 'özel amaçlı taşıtlar'. Trafikte en yoğun olarak bulunan otomobiller, yüzde 90'ı aşan sigortalılık oranıyla, türünün bu alanda en başarılısı durumunda. Ayrıca, araç sigortasına en çok riayet eden bölge, coğrafi şartlarından dolayı ulaşım yolları bir hayli zorlu olan Karadeniz. Güneydoğu Anadolu'da ise araçların yüzde 35'i sigortasız olarak trafiğe çıkıyor.

10 motosikletten 6'sı sigortasız

TRAMER raporuna göre trafikte 8 milyon 342 bin 805'i otomobil, taksi ve dolmuş, 2 milyon 695 bin 940 kamyonet, 226 bin 13 otobüs, 391 bin 784 minibüs, 741 bin 83 kamyon, çekici ve iş makinesi, bir milyon 486 bin 894 traktör, 2 milyon 571 bin 319 motosiklet ve 32 bin 864 özel amaçlı taşıt olmak üzere 16 milyon 488 bin 702 araç bulunuyor. Sigortasızlık bakımından yüzde 63'le (1 milyon 623 bin 647) motosiklet ilk sırada yer alıyor. Motosikleti yüzde 57 ile (849 bin 991) traktör ve yüzde 48'le (15 bin 791) özel amaçlı kullanılan taşıtlar takip ediyor. Sigortalılık sıralamasında ise ilk sırada yüzde 94'le (8 milyon 342 bin 805 araçtan sadece 510 bin 147'i sigortasız) otomobil, taksi ve dolmuşlar yer alıyor.

Sabırlı ACE, satın alma için fırsat kolluyor

Türkiye pazarına 2.5 yıl önce giren ACE Group, ufak adımlarla ilerlemeyi tercih ediyor. ACE Kıta Avrupası Bölge Başkanı Joseph S. Clabby, "Risk de alırız, gerekirse kârsız alandan da çıkarız" diyor... Emel Coşkun / ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Türkiye'deki küçük yatırımdan pek anlaşılmasa da ACE Group, dünyanın beşinci büyük yangın ve sorumluluk sigortacısı. Merkezi İsviçre Zürih'te bulunan ve hisseleri New York Borsası'nda işlem gören grup, geçen eylül ayında Meksikalı sigortacı Ally'yi 285 milyon dolara satın aldı. Fitch'in görünümünü "pozitif" olarak onayladığı ACE, özellikle güçlü finansal yapısıyla biliniyor. Bu görünümünü ise olası krizlere karşı yatırımlarını ve işlerini çeşitlendirmesine, belki biraz da sabrına borçlu...

Nitekim ACE, zaman konusunda aceleci değil. 2.5 yıl önce Türkiye'ye giriş yapan şirket, çift haneli oranlarla büyüme kaydetse de henüz oldukça küçük çaplı. Ödenmiş sermayesi 14 milyon 740 bin TL olan ACE European Group Limited, ekibini kurdu, büyümenin temellerini attı. Bir ara Ankara Sigorta'yla ilgilense de fiyatla anlaşamayan grup, şimdi büyümek için fırsat kolluyor. 19 ülkeden sorumlu ACE Kıta Avrupası Bölge Başkanı Joseph S. Clabby ile Euromoney konferansı öncesinde öncesinde bir araya geldik. Yatırım uzmanı Clabby ile ACE'in büyüme stratejisinin detaylarını, Türkiye'nin sunduğu fırsatları ve riskleri konuştuk...



Joseph S. Clabby,
ACE Kıta Avrupası Bölge Başkanı

2.5 yıldır Türkiye'desiniz. İşleriniz nasıl gidiyor? J.S. Clabby: Gayet iyi gidiyor. Farklı bir bölgeye yatırım yapıyoruz. Dolayısıyla yavaş ve dikkatli bir şekilde ilerliyoruz. Şimdiye kadar gelişmelerden ve burada olmaktan çok memnunuz. ACE olarak dünyanın yeni bir bölgesine yatırım yapmak alışık olmadığımız bir durum değil. Bu konuda iyi bir yöntemimiz var. Dünyanın diğer bölgelerinde başarısı kanıtlanmış bir modele bağlı kalıyoruz. O da yavaş ama güçlü bir şekilde işimizi kurmak. Risk alma konusunda da rahatız. İşte Türkiye'de uyguladığımız model de bu. Ebru Gürtan'ın liderliğinde ACE Türkiye oldukça başarılı. Yavaş ama istikrarlı büyüyen, kârlı bir iş kuruyoruz. Bizim de ihtiyacımız olan zaten bu.

Bir sonraki adımınız ne olacak?

Kârlı olduğu sürece yavaş olmakta bir sorun yok. Yani hızlı olmak gibi bir derdimiz yok. Buraya gelip hızlı bir şekilde pazar payı kapmak bizim için kolay olurdu ama biz konuya böyle yaklaşmıyoruz. Bizim yaklaşımımız ekonomi büyüdükçe büyümek, artı değer yaratan alanlara odaklanmak. Büyüme ve risk alma konusunda rahatız. Her yıl, özellikle de sigorta alanında, yatırım yapmaya devam edeceğiz. Aynı zamanda birleşme ve satın alma fırsatlarını değerlendiriyoruz ancak önceliğimiz organik olarak büyümek.

Bu büyüme stratejisini biraz daha açabilir misiniz?

Buradaki varlığımızı güçlendirmeye devam edeceğiz. Tüm dünyada yaptığımız gibi,

işleri yoluna koymak için zamanımız var. İşimizi yavaş ama sağlam adımlarla kurmak için hazırlandık. Hedeflediğimiz şirketlere erişim için farklı kanallar keşfedeceğiz, rekabet gücümüzün olduğu alanlara odaklanacağız. Sadece burada rekabete katılmak değil diğer ülkelerdeki deneyimlerimizden kaynaklanan uzmanlığımızı da buraya taşımak istiyoruz. Öncelikle yangın ve sorumluluk sigortalarına odaklanacağız. Finansal sigortalar, yönetici sorumluluk, nakliyat ve enerji sigortaları da bunların içinde olacak. Aynı zamanda çevre riski ve çokuluslu programların riskleri gibi yaratıcı projeleri desteklemeye çalışacağız. ACE’i Türkiye’de tüm iş alanlarını kapsayan, rekabetçi bir ürün çeşitliliği sunan çok taraflı bir sigortacı olarak konumlandırmak istiyoruz. Dolayısıyla büyüme stratejimiz, kaza ve sağlık özellikle bireysel sigortalar, yanı sıra ticari yangın ve sorumluluk sigortalarını kapsıyor.

Büyük firmalarla rekabet edecek misiniz?
Diğer firmalarla rekabet etmek bizi mutlu ediyor. Bunu dünyada zaten yapıyoruz. Yerel boyutta ise Türkiye gibi genç bir ülkede bunu yapmak zaman alacak. ACE, dünyanın beşinci büyük yangın ve sorumluluk sigortacısı. Liderlik ettiğimiz ve büyümek istediğimiz alanlarda zaten rekabet içindeyiz. Bunu yapma konusunda çok rahatız. Aynı zamanda kâr etmeyen bir alanda yaptığımız çalışmalarını sonlandırmakta da sakınca görmüyoruz.

Yani risk alabiliriz diyorsunuz?
Evet, risk almayı seviyoruz ama anladığımız riskleri tercih ediyoruz. Bilançomuz hiçbir zaman bu kadar güçlü ve uzun vadede sürdürülebilir olmamıştı. Dolayısıyla risk alma yeteneğimiz var.

Türkiye’de hâlâ satılık birkaç şirket var. Satın alma planlarınız var mı?

Evet, satın almayı değerlendirebiliriz ama

“Büyüme ve risk alma konusunda rahatız. Her yıl özellikle sigorta alanında yatırım yapmaya devam edeceğiz. Aynı zamanda birleşme ve satın alma fırsatlarını değerlendiriyoruz ancak önceliğimiz organik olarak büyümek.”

bu bizim öncelikli stratejik planımız değil. Ancak ortaya artı değeri olan bir fırsat çıkarsa satın alma yaparız. Örneğin, daha geçenlerde Meksika’da oldukça önemli bir şirketi satın aldık. Eğer istediğimiz alanda hızlı bir şekilde büyüyebilecekseniz, ortaya da doğru bir fırsat çıktığını hissederek satın alırız. Her zaman yeni fırsatlara bakarız ama oldukça sabırlı ilerliyoruz. Burada Türkiye pazarını iyi tanıyan, sigortalama ve pazarlama yeteneği güçlü bir ekibimiz var. 2013’te de bu ekibi güçlendirmeye devam edeceğiz.

Türkiye’de başka hangi alanlarda işinizi güçlendireceksiniz?

ACE’in çok farklı alanlarda ilgisi, becerisi ve uzmanlığı var. Bazıları burada da mevcut ama henüz hepsini buraya taşımadık. Örneğin, yönetici sorumluluk sigortaları Türkiye’de kesinlikle büyüyen bir alan; özellikle de iş hayatı gelişirken. Yöneticiler geçmişte karşılaşmadıkları, daha sofistike konularla yüzleşiyorlar. Bu alanda biz çok rahatız. Geleneksel yangın ve sorumluluk sigortaları da büyümek istediğimiz alanlar. Kuruluşundan itibaren ACE’in ana işlerinden birisi sorumluluk sigortaları. Aynı zamanda müşteriye artı değer sunan endüstrilerde uzmanlığımız var ve bu alanlarda da büyümek istiyoruz.

Hizmet vermek istediğiniz özel bir müşteri profili var mı?

Üç farklı müşteri grubunda fırsat görüyoruz: Hemen her sektörde faaliyet gösteren oldukça büyük, karmaşık küresel şirketler; ortadan biraz daha büyük ölçekte olan ve işlerini geliştirmek için brokerlerden destek alan şirketler; daha küçük işlem çapına sahip

işletmeler. Üç profil için de farklı stratejilerimiz var. Aslında geniş ve karmaşık alanlarda faaliyet gösteren tüm şirketleri hedefliyoruz. Bizim için önemli olan şirketlerin şeffaf olmaları ve stratejik olarak izledikleri yol. Büyük şirketlerin yönetimleri konusunda kendimizi rahat hissettikçe bu şirketlerle iş yapma eğilimimiz var.

Sigortacılık açısından potansiyeli nasıl görüyorsunuz?

Türkiye’de nüfusun büyük bir kısmı teknolojiyi yakından takip eden gençlerden oluşuyor. Milyonlarca Türk genci önümüzdeki birkaç on yılda işgücüne katılacak. Bu da Türkiye’nin hızlı büyüyen pozisyonunu

Joseph S. Clabby kimdir?

Joseph S. Clabby, ACE’teki kariyerine 2001 yılında finansal çözümler biriminde kıdemli başkam yardımcısı olarak başladı. 2008’den 2010 yılına kadar ACE ABD’de bölgesel operasyonlar birim başkanlığını üstlendi. Finansal kurumlar uygulama lideri olarak çalışıyordu. 2010 yılında Kıta Avrupası Bölge Başkanı olarak atanan Clabby, ACE’in Avrupa çapındaki 19 ülkedeki operasyonlarından ve büyümeden sorumlu. Clabby, ACE’e katılmadan önce Swiss Re’de yeni pazarlar yöneticisi olarak çalıştı. Daha öncesinde ise finansal sigorta aracı kurumu Sequor Group’un kurucusu olarak görev yapmıştı. Başarılı bir finansal analist olarak bilinen Clabby, ABD Pace Üniversitesi’nden MBA sahibi.

Türkiye’de 6 niş alan belirlediler

ACE Kıta Avrupası Bölge Başkanı Joseph S. Clabby, grubun önümüzdeki dönemde Türkiye’de şu 6 niş alana odaklanacağını işaret ediyor:

1. Denizcilik, havacılık ve ulaşım: “Türkiye, dünyanın beşinci büyük gemi inşaatçısı, üçüncü büyük mega yat üreticisi. Bu yılın ilk yarısında dünyanın sekizinci büyük demir-çelik üreticisi konumuna geldi. Bu gelişmelerin deniz ve kargo sigortası pazarında kayda değer bir büyüme getireceğini umut ediyoruz.”
2. Sorumluluk sigortası: “Küreselleşme, Türkiye’ye dönük yatırım trendi ve AB mevzuatlarına uyum sayesinde bu alandaki talebin giderek artacağını düşünüyoruz. Çevresel sorumluluk gibi alanlarda da önemli niş fırsatlar ortaya çıkacaktır.”
3. Finans sektörü: “Finansal kurumların teminat ihtiyaçlarının arttığı biliniyor. Türkiye’de geleneksel olarak yönetilen işletmelerin sigorta ihtiyaçları günümüzde az olarak görünse de yeni Ticaret Kanunu’nun yürürlüğe girmesiyle bunun büyük ölçüde değişeceğini inanıyoruz.”
4. Elektrik ve enerji üretimi: “Günümüzde Türkiye, doğu ile batı arasında ‘yeni İpek Yolu’ olarak nitelendirilen bir ticaret yolu üzerinde yer alıyor. Her şeyin ötesinde, petrol ve doğalgaz için yükselen bir merkez konumunda. Artan yerel enerji ihtiyacı, başta yenilenebilir enerji olmak üzere yeni fırsatlar yaratacaktır.”
5. Çokuluslu sigorta programları: “İstanbul, çokuluslu şirketler ve birçok dünya devi için stratejik öneme sahip bir merkez. ACE olarak müşterilerimizden, Türkiye için riskleri de teminat altına alan sigorta programları için yoğun talep alıyoruz.”
6. Bireysel sigortalar: “Yangın ve sorumluluk sigortaları aslında büyük resmin sadece bir parçası. Ferdi kaza ve sağlık, hayat sigortası ve özellikle bireysel ürünlerimiz için de aynı heyecanı paylaşıyoruz. Örneğin seyahat sigortası piyasası, havacılık ve altyapı çalışmalarındaki hızlı büyümeden faydalanacaktır.”



güçlendirecek bir faktör. Dünya çapında yangın ve sorumluluk sigortalarındaki büyümeden Türkiye önemli pay alacak.

Peki, bu alandaki zorluklar neler?

Burası bizim için yükselen bir pazar. Uzun vadede başarılı olunacağına inanmanız gerek. Buna Türkiye’de ikna olduk. Daha önce söylediğim gibi, büyüyen pazarlar konusunda sabırlıyız. Yani müşterilerle diyalog geliştirip onları tanımamız, onlarla birlikte büyümemiz gerek. Bu belki 2-3 yılı alacak ama biz buradayız.

Buraya Türkiye’deki fırsatları konuşmaya geldiniz. Ne tür fırsatlar var?

Sigorta için çok karmaşık bir durum yok; ekonomi büyüdükçe sektör de büyür. Tüm dünyada olduğu gibi şirketler risk olarak büyüyor. Bu şirketlerin de işbirliği yapacakları güçlü sigortacılara ihtiyacı var. Biz de bunun bir parçası olmak istiyoruz. Hükümetiniz yaptığı işi yapmaya devam ederse, iş hayatı güçlü yönetimin önemine inanırsa sigortacılık da doğal olarak büyüyecek, daha sofistike bir yapıya kavuşacak, riski fiyatlamak daha önemli olacaktır. Biz de bu alanda öncülük etmek istiyoruz.

Yasal düzenlemeler açısından Türkiye çekici bir piyasa mı?

Evet, öyle düşünüyorum. Hükümet ve düzenleyici otoritelerin doğru şeyler yaptığını görüyoruz. İyi işaretler var. Sigorta şirketlerinin işlerini daha uygun ve şeffaf bir şekilde yönetmeleri beklenecek. Tüm işaretler uzun vadeli akıllıca bir vizyona sahip olduğunu gösteriyor. Türkiye’de geleneksel olarak yönetilen işletmelerin sigorta ihtiyaçları günümüzde az gibi görünse de yeni Ticaret Kanunu’nun yürürlüğe girmesiyle büyük ölçüde değişeceğini inanıyoruz.

Avrupa’daki finansal kriz ve Solvency II kriterleri konusunda ne düşünüyorsunuz? Şirketleri nasıl etkileyebilir?

Avrupa krizi konusunda uzman değilim. Euro krizi şüphesiz en büyük krizlerden biri. Ayrıca politik risklerin de mevcut olduğu bir dünyada yaşıyoruz; ve bu durum kaçınılmazsa sürece yakın durmanız gerekiyor. ACE’in çok güçlü bir risk izleme program var. Müşterilerimiz için sürekli pazarları inceliyoruz. Güçlü bir sermaye yapınız varsa, zamanında yatırım yapar ve gelişmeleri yakından izlerseniz krizlerin yönetilebilir olduğunu görürsünüz.



BES'te büyük resim ne anlatıyor?

Kanaatimce yeni yönetmelik emeklilik şirketlerine ciddi bir ikaz niteliğinde... Emeklilik şirketlerine BES'i kısa vadeli ve istikrarsız satarsanız bu işten kar edemezsiniz diyor! **Dalkan Delican** / BES Uzmanı

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) 17 Nisan kararlarıyla başlayan süreç 9 Kasım 2012 tarihli Resmi Gazetede yayınlanan Yeni BES Yönetmeliği ile devam ediyor. Bu süreç içerisinde devletin ulusal tasarrufları arttırmak için radikal kararlar aldığı görülmektedir. Gerçekten de 2012 yılının ekonomik gündemini işgal eden bir numaralı konu BES olmuştur. 9 yıldır yürürlükte olan BES, hiçbir dönemde bu düzeyde medyada yer işgal etmemiştir.

Havuç mu, sopa mı?

Yeni uygulamaya kadar BES açısından temel yaklaşım sopayla korkutmaya dayanıyordu... Katılımcıların ayrılma talepleri, ertelenmiş vergi (stopaj) ile engellenerek cezalandırılıyordu. Süreç içerisinde bu yöntemin etkili olmadığı, hukuk açısından da sıkıntılar taşıdığı Danıştay kararıyla neticelenince yeni bir yaklaşım benimsendi...

Yeni yaklaşımda sopanın yerini havuç aldı! Yeni yaklaşımın BES'te vadenin uzun tutulmasında katılımcıyı motive edecek unsurlar barındırdığını söyleyebiliriz. Özellikle Devlet Katkısı ile ayrılmalarda uygulanacak stopaj oranları bunu net bir şekilde söylemektedir.

Bilindiği üzere 2013'ten sonra katkı payı ödeyen her bir vatandaş için devlet yüzde 25 ek katkı ödeyecek. Bu katkıya hak kazanmak, BES'te kalınan süreyle doğru orantılı olarak artacak. On yıl ve 56 yaş sınırını geçenler, devlet katkısının tamamını getirirleriyle birlikte almaya hak kazanacak.

Ayrılma durumu ise 10 yıl öncesi ve sonrası olarak da farklı vergisel oranlarla da teşvik edilmiş... Daha uzun vadeli kalan, daha az vadeli kalana göre daha az oranda vergi ödeyecek. 56 yaşını da tamamlarsa minimum düzeyde vergi verecek...

Emeklilik şirketlerine ciddi bir uyarı!

Kanaatimce, yeni yönetmelik emeklilik şirketlerine ciddi bir ikaz niteliğinde. Kesintileri katılımcı lehine

yeniden düzenleyen yönetmelik, emeklilik şirketlerine BES'i kısa vadeli ve istikrarsız satarsanız bu işten kar edemezsiniz diyor!

Son dokuz yıla bakınca ayrılma rakamları BES'in uzun vadeli olarak algılanmadığını veya anlatılmadığını söylüyor. Rakamlar bunu net bir şekilde ortaya koyuyor: 2011 Yılı Gelişim Raporuna göre 4.8 milyon kişi BES'e girmiş, 1.9 milyon kişi ise sistemden ayrılmış! Yüzde 39'luk bir ayrılma oranı!

Hani 10 yıl ödeyecek,

56 yaşına kadar bekleyecektik?

Yeni uygulamayla yönetim gideri kesintileri oranı yüzde 8'den yüzde 2'ye düşürüldü. Fon İşletim Gideri (devlet katkısından elde edilecek kesintiler hariç) kesintisi yüzde 2,28 ile sınırlandırıldı. Dolayısıyla emeklilik şirketleri ancak istikrarlı ve uzun vadeli BES üretimlerinden para kazanabilecek. Kısa vadeli, istikrarsız BES üretimleri emeklilik şirketleri için maliyeti yüksek skorlar olacak!

Sonuç olarak, devlet tercihini katılımcı ve adayları yönünde kullandı! Genel olarak baktığımızda vatandaşın bu işten mağdur olmasını istemiyor.

Bu arada yeni mevzuat konularının 'büyük resmi' nasıl etkileyeceğini ise zaman gösterecek.

Yeni BES'in ülkemize hayırlı olmasını dilerim.

Sağlıcakla kalın...



Emeklilik şirketleri ancak istikrarlı ve uzun vadeli BES üretimlerinden para kazanabilecek.



Beş kadından ikisi obezite riski altında

Obezite ile mücadelede sağlıklı beslenme eğitiminin önemi büyük. Yemek porsiyonlarının küçük tutulması, kalorisi düşük gıda tüketimi ve günlük fiziksel aktivitenin artırılması bunlar arasında en önemlileridir.

Doç. Dr. Halil Coşkun / Bezmialem Vakıf Üniversitesi Tıp Fakültesi / Genel Cerrahi Anabilim Dalı

Son yıllarda yapılan çalışmalar obezite hastalığının oldukça hızlı bir şekilde artış eğilimi içerisinde olduğunu gösteriyor. 2004 yılında yapılan Türkiye Metabolik Sendrom Araştırması (METSAR) sonuçlarına göre 20 yaş ve üzerindeki obezite sıklığı yüzde 35'tir. Kadın ve erkeklerin obezite riskine maruz kalma oranları değişiyor. Nitekim bu oran kadınlarda yüzde 41, erkeklerde ise yüzde 29'dur. Yetişkinlerde obezite sıklığının araştırıldığı son yıllara ait bir araştırma da benzer oranlara işaret ediyor.

Yapılan çalışmalar obezite oluşumunda kalıtım veya genetik faktörlerin yüzde 25-40 oranında rol oynadığını göstermiştir. Obez kişilerin çocuklarında obezite görülmesi olasılığı diğerlerine göre 2-3 kat daha fazladır.

Obezite sıklığında artışın nedenleri arasında nedeni arasında teknolojinin gelişimine bağlı olarak internet yaygınlığı, oturarak iş yapma alışkanlığı, internet üzerinden yemek siparişi verme; alışveriş merkezlerinin sayısındaki hızlı artışa paralel fiziksel aktivitedeki azalma; fastfood sektöründeki hızlı büyüme ve bu tür gıda tüketiminde artış, yüksek kalorili gıdaların alımında ve tüketimindeki artış, düzensiz yemek yeme alışkanlığı sayılabilir.

Obeziteye bağlı hastalıklar

Obezite nedeniyle veya ilişkili olarak ortaya çıkma riski olan hastalıklar oldukça fazladır. Bunlar arasında en fazla öne çıkanlar şöyle özetlenebilir: Kalp yetmezliği, kalp büyümesi ve ritim bozukluğu, varis, diyabet böbrek yetmezliği, reflü, bağırsak kanseri, felç, kronik baş ağrısı, ciltte çizgilenme ve çatlaklar, katlantı yerlerinde koyulaşma, nefes darlığı, uyku apnesi, astım, gut hastalığı, eklem iltihaplanması ve ağrıları, bel fıtığı ve bel ağrısı,

depresyon, ölü doğum, rahim kanseri ve meme kanseri.

Ne tür önlemler alınabilir?

Obezite ile mücadelede sağlıklı beslenme eğitiminin önemi büyük. Örneğin yemek porsiyonlarının küçük tutulması, yemeklerde küçük tabakların kullanılması, gece yatmadan önce yemek yeme alışkanlığının terk edilmesi önemli tedbirlerden bazıları olarak sayılabilir. Ayrıca kalorisi düşük gıdaların tüketimi ve günlük fiziksel aktivitenin artırılması obezite ile mücadelede etkili tedbirlerdir. Çocukluktan sağlıklı beslenme alışkanlığını edinmek için okullarda bu konuda eğitimler verilmeli, aile bireyleri bilgilendirilerek çocukların yetiştirilmesinde destek olunmalıdır.

Her ne kadar engellemelerle bazı zararlı alışkanlıkların önüne geçilmeye çalışılırsa çalışılın burada önemli olan eğitim ve bilgilendirme olmalıdır. Bunun için özellikle çocukları erişkin dönemde obezite hastalığı ile sorun yaşamamaları için aile içi ve okullarda bilgilendirme yapılması çok önemlidir.



Kalorisi düşük gıdaların tüketimi ve günlük fiziksel aktivitenin artırılması obezite ile mücadelede etkili tedbirlerdir.

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



**Önce siz
öğrenin**

Hepsi ve daha fazla için
www.borsagundem.com

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



Kulis

Hisse önerileri

Şirket haberleri

Aracı kurum raporları

Neden düştü?

Neden yükseldi?

Dış piyasalar

Emtia piyasalarındaki son gelişmeler

Döviz piyasaları

Makro ekonomi

Teknik analiz

Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası

Borsa verileri

Piyasa ekranı

Hisse takibi

- İMKB operasyonunun perde arkasını
Türkiye Borsagündem'den öğrendi

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

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

Borsa Gündem



Hodara: Dağ olsun, kar olsun yeter

CİV Hayat Sigorta Genel Müdürü Viktor Hodara, “Dağ olsun kar olsun yeter! Nerede olduğu hiç fark etmez, Snowboard benim için çok önemli” diyor

otomobil, özellikle de klasik ve düz vites otomobil kullanmak onun için çok heyecan verici; Snowboard’a tutkun; ayrıca sıkı bir müzik CD’si koleksiyoncusu. Müziğe olan ilgisi tabi ki bunlarla sınırlı değil. Annesi bir müzisyen, besteler yapıp yarışmalara katılıyor. Hodara da annesinin yolundan gidiyor ve gitar çalıyor. Kısacası müzik, spor ve otomobiller Hodara için hayatının vazgeçilmezleri arasında.

Uzun süre yurt dışında yaşayan ve 5 yıldır da Türkiye’de çalışan CİV Hayat Sigorta’nın Genel Müdür koltuğunda oturan Viktor Hodara, sigorta sektörünün genç yöneticilerinden. Yurt dışı deneyimlerini ve birikimlerini CİV Hayat Sigorta’ya taşıyan, şirketi Türkiye’de en üst seviyelere çıkarmayı hedefleyen Hodara, “Yurt dışında, diktatörlüğü en üst seviyede olan yöneticilerden tutun da en sertine kadar tüm yöneticilerle birlikte çalıştım; hepsinden birer tecrübe edindim ve bütün bu birikimlerimi

yoğurarak da kendi tecrübemi oluşturdum” diyor.

Dürüstlüğü kendisi için çok önemli olduğunu vurgulayan CİV Hayat Sigorta Genel Müdürü Viktor Hodara şöyle konuşuyor: “Ben mükemmelim, başarısız olduysam mutlaka bir sebebi vardır, psikolojisini sürekli aşmaya çalıştım. Herkes hata yapabilir ve insanın hatasını kabul etmesi benim için çok önemli bir şey”. Viktor Hodara iş dışında ise oldukça aktif ve çok yönlü bir isim; futbol ve tenis oynuyor;

Kadınlar çoğunlukta ilk 11’i kuramayabiliriz Viktor Hodara spora oldukça meraklı. İş dışında kalan zamanında futbola ve tenise koşuyor. “Eskiden şirkette kurduğumuz bir futbol takımımız vardı, halı sahada maçlar yapıyorduk. Bir süre ara verdik. Şimdi ise ‘kadın çalışan sayımız giderek artmaya başlayınca artık bir takım kurabilir miyiz?’ diye düşünüyorum” derken gülüyor. Vakit buldukça eski arkadaşlarıyla futbol oynamayı sürdüren Hodara, ayrıca Milli RE’nin düzenlediği tenis turnuvalarına da



Vakit buldukça eski arkadaşlarıyla futbol oynamayı sürdüren Hodara, Milli RE'nin düzenlediği tenis turnuvalarına da fırsat buldukça katılıyor.

fırsat buldukça katıldığını belirtiyor.

Hodara, Snowboard tutkusunu bakın nasıl anlatıyor: “Yıllardır Snowboard yapıyorum. Dağ olsun, kar olsun yeter, nerede olduğu hiç fark etmez! Erciyes’te, Palandöken’de, Uludağ’da, Kartalkaya’da, hemen hemen her yerde kaydım. Bu spor yorucu bir şey ama aynı zamanda benim için müthiş adrenalin.”

Annesi besteci, Hodara gitarist

Viktor Hodara aynı zamanda müziğe de oldukça aşına. Üniversite yıllarından beri çaldığı gitarı ve özenle biriktirdiği bir CD arşivi var. Genlerini müzisyen bir aileden alıyor ama bu tutkusunu annesine borçlu! “Annem müzikle hep iç içe bir insandı. Müzik eğitimi olmamasına rağmen besteler yapar, yarışlara katılır ve kazanırdı. Değişik özellikleri olan bir hanımefendidir” diyen Hodara, annesinin müziğe olan ilgisini hayranlıkla ifade ediyor: “Annemin doğuştan gelen yeteneği bende olsaydı herhalde çok güzel şeyler yapardım. Ama gerçekten hayatımda müzik hep oldu. Mesela piyanoya ilğim hiç yoktu, belki de dinlediğim müziğin türünden dolayı gitar bana hep daha çekici geldi. Evde gitarım halen

duruyor ve ara sıra bakışıyoruz.”

Düz vites arabayı tercih ediyor

Hodara’nın araba aşkı ise üniversite yıllarına dayanıyor. “Hiç unutmam, hayatımda yerleri ayırdır” dediği Mustang’ı ve camı fermuarla açılan Jeep Lander’ı ne kadar keyifle kullandığını anlatıyor. O zamanlar keyif için kullandığı otomobillerini anlatırken duyduğu heyecanın geldiği noktayı ise, “Şimdi sadece oradan oraya gitmek için kullandığımız araçlar oldu artık ve İstanbul’da araba kullanmak bir azap” sözleriyle ifade ediyor. Hodara, düz vites araba kullanmayı özellikle tercih ediyor çünkü araba kullanmanın keyfinin daha çok çıktığına inanıyor. Amerika’da öğrencilik yıllarında yandan vitesli arabalardan kamyonu kadar her çeşit aracı kullanan Viktor Hodara, “Otomobil kullanmak benim için bir zevktir” diyor.

“Ben mükemmelim” psikolojisini aştım

Yurt dışında görev yaptığı uzun süre içinde ‘diktatörlüğü en üst seviyede’ olandan tutun da ‘en sert’ine kadar her türlü yöneticiyle çalıştığının ve büyük tecrübe edindiğinin altını çizen CİV Hayat Sigorta Genel Müdürü Hodara, “Bütün bu tecrübelerim-

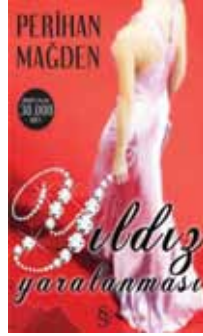
den kendime bir şeyler katarak kendi yönetimimi oluşturdum. Dürüstlük benim için çok önemlidir” diye konuşuyor. Hodara’nın üst düzey yönetici olarak “Ben mükemmelim” noktasında söyledikleri ise ‘ders alınması’ gereken cümleler: “Ben mükemmelim, başarısız olduysam mutlaka bir sebebi vardır, psikolojisini sürekli aşmaya çalıştım. Bu, çalışanlarımızda da zaman zaman olabiliyor çünkü, insan hata yaptığını kabul etmek istemiyor. Ancak insanın hatasını kabul etmesi büyük bir olgunluk ve kişiyi geliştirecek bir şey aslında bu. Öbür türlü sürekli kendinizi dev aynasında görmeye başlıyorsunuz ve sürekli birilerini suçlayarak bir şeyler yapmaya çalışıyorsunuz. Birinin de size çıkıp ‘bunun aslında böyle olmadığını’ göstermesi gerekiyor. Bu benim çok önem verdiğim olgulardan biri. İnsanlar hata yapmaktan korkarlar çünkü ‘Hata yaptım dersem benim hakkımda kötü düşünür’ derler ama tam tersine ben o insan hakkında iyi düşünürüm. Tabi, bu sürekli bir alışkanlık haline gelmediği takdirde. Medeniyet dediğimiz şey; kişinin iyisiyle kötüsüyle sorumluluğu üstelenebilmesidir ve çok önemli bir olgudur bu. Ve ben ekip ruhuna çok inanan bir insanım...”



Doğu'dan Uzakta

Amin Maalouf
Çeviri: Ali Berktaç
Yapı Kredi
460 sayfa

Uzun yıllar sonra yeni romanını kaleme alan Amin Maalouf bu defa da okurlarını hayal kırıklığına uğratmıyor ve bize unutulmayacak bir “eve dönüş” romanı sunuyor. Uzun yıllar sonra ülkesine dönen bir grup arkadaşın geçmişe yolculuğunu anlatıyor. Doğu'dan Uzakta, bir yüzleşmenin romanı: Gençliklerinin en güzel dönemlerini bir arada geçiren, ülkelerinde patlak veren iç savaştan sonra farklı yerlere dağılan ve yıllar sonra, eski arkadaşlarından birinin cenazesi için tekrar ülkelerine dönen bir grup arkadaş... Açıkça belirtilmese de Lübnan İç Savaşı'nın getirdiği yıkımlara ve Ortadoğu coğrafyasının kültürel, tarihsel ve toplumsal sorunlarına dair çok çarpıcı gözlemlere de yer veren Doğu'dan Uzakta'da Maalouf, yine en iyi bildiği şeyi yapıyor: Doğu'yu anlatıyor.



Yıldız Yaralanması

Perihan Mağden
Everest
320 sayfa

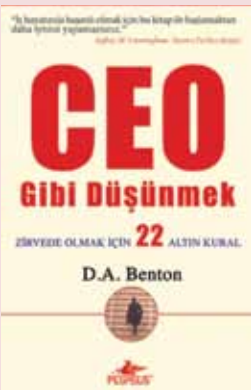
Basının sivri kalemlerinden Perihan Mağden uzun süren suskunluğunu yeni kitabı “Yıldız Yaralanması” ile bozdu. Everest Yayınları'ndan çıkan kitabın hikayesi, bugüne kadar pek işlenmemiş bir bakış konuyu ele alıyor ve sıradan bir fanatiğin büyük bir ‘star’a duyduğu hayranlığı anlatıyor. Ancak Sun, Mağden’in romanlarından aşına olduğumuz bir karakter. Roman, çok ünlü bir şarkıcıya fanatik derecede hayran olan Sun’un annesiyle birlikte yaşadığı sıkıcı hayattan kaçıp, idolünün hayatına gizlice sızmasıyla başlıyor. Konu, hayranı Sun’un aniden hayatına girmesi ile Yıldız’ın keşfedilmeye başlanan sırları ve yaralarının etrafında şekilleniyor. İlk baskısı 30 bin adet yapılan kitabın tanıtımı için sadece sinema salonlarında film başlamadan önce gösterilecek bir reklam hazırlandı.



Olağanüstü Tavsiyeler; (Yetenekli Kişiler İçin)

George Lois
Çevirmen: İrde Levet Yıldız
Boyner Yayınları
176 sayfa

Olağanüstü Tavsiyeler (yetenekli kişiler için!) reklam sektörünün dahisi, Amerika’nın en usta iletişimcilerinden biri olarak bilinene George Lois imzasını taşıyor. Kitaptaki açıklamalar ve örnekler, yaratıcı hayatın marifetlerine ve ayrıca; ticaret, reklam, tasarım ve görsel sanatlar alanlarının her aşamasına dair yepyeni içgörüler sunuyor. Verilen tavsiyeler, yaratıcılıkla ilgilenen insanların ufkunu genişletip hayatlarını değiştirme imkanı sunmanın yanı sıra genç girişimciler için de, marka ve satış sanatı hakkında iyi bir başlangıç yaptırmaya niteliği taşıyor. Türkçe’ye diğer dünya dilleriyle aynı anda çevrilen kitap, içindeki yaratıcı potansiyeli ortaya çıkarmak isteyen herkesin olmazsa olmazı olacak ve mutlaka okunması gereken bir rehber niteliğinde.



CEO Gibi Düşünmek

D.A. Benton
Ed: İbrahim Şener
480 sayfa
Pegasus Yayınları

D. A. Benton en tepede bulunan yüzlerce kişi ile yaptığı görüşmelerden yola çıkarak iş dünyasında başarılı olmanın sırlarını açıklıyor. Zirveye ulaşmak için sahip olmanız gereken yaşamsal nitelikler Benton’ın kitabında örnekler eşliğinde açıklanıyor. İşte başarılı olmak için kitaptan birkaç tavsiye: Kendinizi tanımalı ve yaptığınız katkıyı bilmelisiniz; Sınırlarınızı öğrenmeli ve buna göre davranmalısınız; Beklenmedik durumlara karşı hazırlıklı

olmalısınız; Daha az plan yapıp, daha fazla eylemde bulunmalısınız; Sizin eksiklerinizi tamamlayacak iyi bir ekip ile çalışmalısınız; Sorunlara karşı mücadeleci olmalısınız. “Eğer Benton’ın kitabını işe başladığım zaman okumuş olsaydım, merdivenin en üst basamağına ulaşmam daha çabuk, daha etkin ve kesinlikle daha eğlenceli olurdu” diyen Colgate-Palmolive şirketinin eski CEO’su Reuben Mark kitabı şiddetle öneriyor.



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

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

LUBRENN
TV Ünitesi

TL

FLATLED
LED TV

TL

ALVELINA
Ayaklı Lamba

TL

LUCENTA
3'lü Koltuk

TL

TANELZİ
Sehpa

TL

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

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

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.