



Bahane kalmadı sıra fon seçiminde!

BES'te fon alternatifleri hızla artıyor

Sepet fonlar ve türev ürün fonları geliyor

Yatırım yaparken nelere dikkat etmeli?

Kim hangi fona yatırım yapmalı?

- Gurbetçi çocuğunun gözü Allianz'ın tepesinde
- Sağlıkta rekabet kızışıyor
- Kefalet sigortası ne getiriyor?



**ERGO Türkiye
CEO'su Theo
Kokkalas, "Acente
şirketiyiz, acentelerle
büyüyeceğiz"**

**Güneş Sigorta
Acentesi önünde
fotoğrafını çekti**

GÜNEŞİ YAKALA

**19 Ağustos - 19 Eylül
tarihleri arasında
Facebook
uygulamasına
yükle**

**Harika
hediyeler
kazan!**

**LG 47"
LED TV
1 Kişiyeye**



**iPhone 5
1 Kişiyeye**

**iPad
Mini
1 Kişiyeye**

Ayrıca 7 kişiyeye 1 yıllık Uluslararası Seyahat Sağlık Sigortası

**GÜNEŞ
SİGORTA**

444 1957

[f /GunesSigorta](https://www.facebook.com/GunesSigorta)

[@GunesSigorta](https://twitter.com/GunesSigorta)

www.gunessigorta.com.tr

Güneş Sigorta Çekiliş Kampanyası, Güneş Sigorta A.Ş. tarafından 19.08.2013 (08:00) - 19.09.2013 (23:59) tarihleri arasında Milli Piyango İdaresi'nin 06/08/2013 tarih 40453693-255.01.02/2950-7469 no'lu izniyle düzenlenmektedir. Söz konusu tarihler arasında Türkiye genelinde Güneş Sigorta'nın tanıtımının yapıldığı www.facebook.com/GunesSigorta Facebook adresinde ücretsiz olarak açılan forma; ad, soyad, adres ve telefon bilgilerini girerek Güneş Sigorta Acentesi önünde çekmiş olduğu fotoğrafı yükleyen kullanıcılara her yükledikleri fotoğrafı için 1 çekiliş hakkı verilecektir. Ayrıca yüklediği fotoğrafı kendi Facebook sayfasında yayınlayanlara da 1 çekiliş hakkı verilecektir. Kampanyaya katılım 50 çekiliş hakkı ile sınırlıdır. Çekiliş; 23.09.2013 tarihinde saat 12:00 de Levazım Mahallesi Korukent Sitesi D Blok Zemin Kat Levent İstanbul adresinde halka açık şekilde yapılacaktır. **1 kişiyeye APPLE IPHONE 5 - 16 GB BLACK AKILLI TELEFON, 1 kişiyeye LG 47LA640S DVB-S 3D FHD SMART LED LCD TV, 1 kişiyeye APPLE IPAD MINI - 16GB - 7,9" WI-FI SİYAH TABLET MD528TU ve ULUSLARARASI 1 YIL GEÇERLİ SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI** hediye edilecektir. Kazananların Listesi 26.09.2013 tarihlerinde Milliyet Gazetesinde ilan edilecektir. Asil ve yedek talihlilere posta yolu ile tebliğ yapılacaktır. Talihlilerin en son başvuru tarihleri asiller için; 11.10.2013 yedekler için; 26.10.2013'dür. 18 yaşından küçükler, TSM Danışmanlık Organizasyon ve Pazarlama A.Ş. çalışanları, Güneş Sigorta A.Ş. çalışanları ve Krombera İletişim Hizmetleri ve Ticaret Limited Şirketi kampanyaya katılmaz, katılmış ve kazanmış olsalar bile ikramiyeleri alamazlar. Bir kişi birden fazla ikramiye kazanamaz. İkramiye konu olan eşya ve/veya hizmetin bedeli içinde bulunan KDV+ÖTV gibi vergiler dışındaki vergi ve diğer yasal yükümlülükler talihliler tarafından ödenir.



MOBİL BANKACILIĞA

YENİ BİR

PENCEREDEN

BAKIN



Akbank Direkt Mobil uygulaması şimdi Windows 8'de.

Akbank Direkt Mobil uygulaması; kişiselleştirilmiş ana sayfası, Semantic Zoom, Düğmeler Mönüsü, Uygulama Komutları ve daha pek çok özelliğiyle, kullanıcı dostu bir deneyim için tasarlandı. Üstelik, bu özelliklere sahip Türkiye'nin ilk bankacılık uygulaması. Akbank, üstün teknolojilerle hayatı kolaylaştırmaya devam ediyor.

/Akbank

AKBANKLI
MOBİL
BANKACILIKTA DA
FARKLI



Download from
Windows Store

Windows Store'a girin,
Akbank Direkt Mobil'i ücretsiz indirin.



EDİTÖR

Erken giren daha çok kazanıyor

Bireysel emeklilik sisteminin temel amacı, bireylerin refah düzeylerini emekliliklerinde de korumak, onları tasarrufa teşvik etmek ve yatırıma yönlendirmek... BES, uzun vadede ülke ekonomilerine sağladığı kaynak ve yarattığı istihdam olanakları sayesinde tüm dünyada en çok tercih edilen yatırım araçlarından biri haline geldi. Kazancı artırmak için bu sisteme erken yaşlarda girmek, her ay tasarruf yaparak katkı yatırmak gerekiyor. Elbette, yönetimi sizin dışınızda da olsa birikimlerinin iyi getiriler sağlaması da çok önemli. Yani şirket ve fon seçimi çok önemli bir kriter...

Ülkemizde 2003 yılında uygulamaya giren bireysel emeklilik sistemi, sunduğu benzersiz devlet katkısı avantajı ve emeklilik yatırım fonlarının getiri performansı ile katılımların daha da arttığı bir döneme girdi. Sistem, 10 yıllık sürede Türkiye’de bireysel tasarrufların en önemli adresi haline geldi. Hem çok iyi kurgulanmış yapısı hem de katılımcılara sağladığı nihai fayda anlamında rüştünü ispat etti. Türkiye’de kamu sosyal güvenlik sistemini tamamlayıcı nitelikte üçüncü basamakta konumlandırılan sistemin biriktirme fazı, dünyada da örnek gösterilecek derecede iyi yapılandırıldı.

Düzenli tasarruflarla emeklilik için ek gelir oluşturmaya yönelik tamamlayıcı nitelikteki BES’te, emeklilik birikimini belirleyen en önemli unsurlar süre, katkı payı tutarı ve yatırım yapılan fonların getirileri. Yani sisteme yüksek katkı payıyla erken yaşta girmek oldukça önemli. İyi bir emeklilik maaşı almak için; diyelim ki 56 yaşında 250 bin lira tasarrufunuz olsun istiyorsunuz. Bu birikime ulaşmak için 20 yaşında sisteme girdiğinizde, her ay 200 lira tasarruf yaparak 56 yaşında hedeflediğiniz birikim miktarına ulaşmanız mümkün. Bunun için 36 yılda yaklaşık 90 bin lira tasarruf yapıp, 160 bin lira da getiriden kazanabilirsiniz.

Aynı şekilde 30 yaşında sisteme giren birinin 56 yaşında 250 bin lirasının olması için 26 ay yıl boyunca aylık 396 lira tasarruf yapması gerekiyor. Bu durumda 250 bin liranın 124 bin lirası birikimden, kalanı ise getiriden sağlanabiliyor.

40 yaşında sisteme girip 56 yaşında 250 bin lira birikime ulaşmak içinse aylık 850 lira para yatırılması gerekiyor. Bu şekilde 250 bin liranın 164 bin lirası birikimlerden, kalanı ise getirilerden oluşacaktır.

Eğer sisteme bir katılımcı 46 yaşında girer ve 56 yaşında 250 bin lirası olsun isterse, hedeflediği tutara ulaşmak için her ay 1.600 lira tasarruf yapması gerekiyor. Bu anlayışla 250 bin liranın yaklaşık 194 bin lirası tasarruflardan, kalanı ise getirilerden oluşuyor.

Kısacası sisteme erken girmek, fonların getirilerini yakından takip etmek önemli. BES’te başka nelere dikkat edilmesi gerektiğini, sistemin son durumuyla ilgili ayrıntılı bilgileri kapak haberimizde bulabilirsiniz.

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşlanın

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

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, Abdullah Çetin, Serap Sürmeli, Burak Taşçı, Murat Soral, Sinan Özel (fotoğraf)

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

44

Sağlıkta rekabet kızışıyor

Sigorta şirketlerinin el değiştirmesi, özellikle sağlık branşlarında rekabetin yoğunlaşacağına işaret ediyor...

46

Gurbetçi çocuğunun gözü Allianz’ın tepesinde

Allianz- Yapı Kredi Sigorta birleşmesini yöneten Allianz Türkiye’nin yeni CEO’su Solmaz Altın’ın kısa bir portresi...

58

Güneş’in yeni stratejisi: ‘Kârlı kaynak, kârlı branş’

Altyapısını yenileyip güçlendiren Güneş Sigorta, hedeflediği branşlarda büyümeye odaklandı.

Söyleşi

34

“Acente şirketiyiz, acentelerle büyüyeceğiz”

Eski bir basketbolcu olan ERGO Türkiye CEO’su Theo Kokkalas, ERGO’daki yapılanmayı bu oyundan yola çıkarak anlattı...



40

“Param yoktu sigortacılık yaptım”

İş hayatına sigortacılıkla başlayan Kaya Çilingiroğlu ile sigorta ve borsa üzerine keyifli bir sohbet...

Dünya

20

İtibar riski en büyük sorun

2013’ün en büyük anlaşması şimdilik Generali’de

Siber risk pazarı hareketleniyor

Tazminatlar sigortacıları endişelendiriyor

Sigortacıların yüzü güldü

Lloyd’s’un yeni CEO’su kim olacak?

Yazarlar

16

Yeni BES şirketinin yeni genel müdürü

Kayhan Öztürk’le Sigorta Kulisi

26

Senin paraşütün ne renk?

Ali Savaşman

38

Kaygan Zemin

Zeynep Turan

48

Yoğun mesai bel ve boyunu vuruyor

Uzm. Dr. Hilal Yıldız

52

BES’te “gönüllü katılım”

Dalkan Delican

60

Olağan şüpheliler: Nakliyatçılar

Musa Günaydın

Her ay

06 Vitrindekiler

50 Executive Summary

66 Gündemdeki kitaplar



Zor anında hep yanında.

Kem gözden sakının, siz yine de hayatın tüm risklerini Ray Sigorta'ya bırakın.

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

CPP şimdi de ING Bank müşterilerini koruyacak

ING Bank ile CPP yeni bir ürün için daha el sıkıştı. “Seyahatim Güvende Paketi”, ING Bank müşterilerinin acil nedenlerden kaynaklanan uçak bileti ertelemelerini güvence altına alıyor. Ayrıca dünyanın her yerinden, tek bir numarayla cüzdanlarındaki tüm plastik kartların çalınması ve kaybolmasına karşı da teminat sunuyor.

Bu ürünle yurtiçinde ya da yurtdışındayken müşteriler, kendilerine sunulan seyahat, kart ve cüzdan desteğinin yanı sıra gasp ve kapkaç gibi durumlarda cep telefonu ve ziynet eşyaları ile birlikte, PIN

ve Mobil NFC ile yapılacak işlemler için de koruma alabilecek. 7/24 limitsiz ve ücretsiz olarak sunulan acil medikal, çekici ve çilingir hizmetleri de müşterilerin yararlanabileceği asistans hizmetleri arasında.

CPP Türkiye Ülke Müdürü Dr. Selnur Güzel, “Modern hayatın içinde hepimiz artık hızlı tempolarda yaşıyor ve çok daha fazla seyahat ediyoruz. Tüm bu seyahatlerimizde ise kendimizi güvende hissetmek için desteğe ihtiyaç duyuyoruz. ING Bank müşterilerini seyahatlerinde de kendilerini daha güvende hissedebilecekleri bir ürünle



Selnur Güzel

buluşturmadan büyük memnuniyet duyuyoruz” diye konuştu.

Facebook'ta “Güneşi Yakala” yarışması

Güneş Sigorta, yeni Facebook yarışması “Güneşi Yakala” ile geliştirdiği sosyal medya uygulamasına acentelerini de dahil ediyor. Tüm Türkiye’de faaliyet gösteren Güneş Sigorta acenteleri önünde fotoğrafını çektilerik uygulamaya yükleyen

takipçilere, değerli hediyeler kazanma fırsatı sunuluyor.

Yarışmaya katılanlar, fotoğraf çektikdikleri her acente için bir çekiliş hakkına sahip oluyor. 19 Ağustos-19 Eylül tarihleri arasında düzenlenen yarışma sonunda talihliler 1 adet LG 47 inç LED

TV, 1 adet iPhone 5, 1 adet iPad Mini ve 7 adet Uluslararası Seyahat Sağlık Sigortası kazanacak.



Arzu Tan

Sosyal medyayı çok yönlü bir iletişim aracı olarak gördüklerini belirten Güneş Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Arzu Tan, “Bugüne kadar takipçilerimizle hep karşılıklı iletişim içinde olduk. Aslında bizim, sigor-

talılarımızla en çok irtibat halinde olan, Türkiye’ye bakan yüzümüz acentelerimiz. Bu nedenle yeni yarışmamıza acentelerimizi de dahil ederek, sosyal medya üzerinden gerçekleştirdiğimiz iletişime yeni bir boyut katmak istedik. Çalışmalarımızı bu yönde şekillendirdik

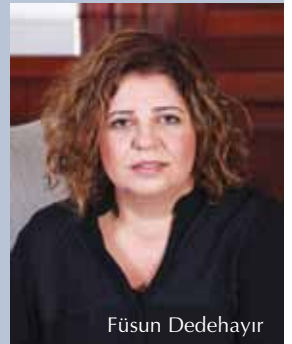
ve ‘Güneşi Yakala’yı geliştirdik. Böylece üçlü iletişim kurup güçlü bir etkileşim sağlayabileceğiz” dedi.

Dedehayır, TSB’de

Türkiye Sigorta Birliği’nde Kurumsal İletişim Bölümü’nden sorumlu yönetici olarak Füsün Dedehayır atandı. 1 Ağustos 2013 tarihi itibarıyla görevine başlayan Füsün Dedehayır son olarak Yapı Kredi Emeklilik ve Yapı Kredi Sigorta’da Kurumsal İletişim Müdürlüğü görevini sürdürüyordu.

Profesyonel iş hayatına Milliyet gazetesinde muhabir olarak başlayan Dedehayır, daha sonra aynı kurumda editör olarak çalıştı. Ardından Yeni Yüzyıl ve Sabah gazetelerinde sırasıyla Ekonomi Servis Şefi ve Ekonomi Sayfaları Editörü olarak görev yaptı. Dedehayır, 1999-2004 yılları arasında da Global Tanıtım halkla ilişkiler şirketine Direktör olarak çalıştı.

İstanbul Üniversitesi Felsefe Tarihi bölümünden 1985 yılında mezun olan Dedehayır, Türkiye Gazeteciler Cemiyeti ve Ekonomi Gazetecileri Derneği üyesidir.



Füsün Dedehayır



HAYAT SİGORTASI SADECE SİZİN İÇİN DEĞİL, AİLENİZ İÇİN DE ÖNEMLİ!



BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK HAYAT KORUMA SİGORTALARI İLE RİSKLERE KARŞI HAZIRLIKLIL OLUN!

Hayatın size ne getireceği belli olmaz. Beklenmedik sürprizlere karşı kendinizi ve sevdiklerinizi güvence altına alabilmek için BNP Paribas Cardif Emeklilik'i tercih edin. Yaşam kaybı ve tehlikeli hastalıklara karşı güvence sağlayan hayat koruma sigortalarımızdan yararlanmak için sizi TEB şubeleri ve acentelerimize bekliyoruz.



BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK

Değişen dünyanın sigortası

bnpparibascardif.com.tr / 444 43 23



BNPPCardifTR



BNPPCardifTürkiye

Allianz ürünleri HSBC şubelerinde

Allianz Hayat ve Emeklilik, HSBC Türkiye ile 10 yıllık münhasır bankasürans anlaşması imzaladı. İki şirket arasındaki küresel işbirliğinin bir parçası olan bu anlaşmayla, Allianz'ın birikim, hayat ve emeklilik ürünlerinin de dahil olduğu varlık yönetimi ürünleri HSBC şubeleri aracılığıyla bankanın bireysel ve kurumsal müşterilerine ulaşacak.

Allianz, Türkiye'de 2011 yılından bu



yana emeklilik fonlarının yönetimi için HSBC ile ortaklık yürütüyor.

Allianz'ın Yapı Kredi Bankası ile 15 yıllık bankasürans anlaşmasına ek olarak HSBC ile anlaşması dağıtım kanalını önemli ölçüde büyütecek.

Anlaşmayı "Allianz'ın büyümesi için güzel bir fırsat" olarak değerlendiren Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın,

"HSBC ile yapılan bu ortaklık, Allianz Hayat ve Emeklilik'in faaliyet alanına önemli bir dağıtım kanalı ekliyor. HSBC ise Allianz'ın emeklilik ürünleri ve hayat sigortası seçenekleri sağlayıcısı olarak stratejik konumunu güçlendiriyor. Bu anlaşma HSBC ile beraber dünyanın en hızlı büyüyen sigorta pazarlarından birinde müşteri odaklı varlık yönetimi taleplerine cevap vermemize olanak sağlayacak" dedi.

Aksigortalı yeni annelere "annelik eğitimi"

Aksigorta'nın bireysel sağlık sigortası kapsamında sunduğu doğum teminatı, yeni doğum yapan annelerin bebekleriyle birlikte başlayacağı yeni hayatına destek veriyor. İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya ve Bursa'da verilen hizmet kapsamında, Aksigorta Bireysel Sağlık Sigortası bulunan anneler, doğumlarının ardından bir hafta içinde ya da bebeğin göbek bağı düştükten sonra deneyimli yenidoğan hemşiresi tarafından evlerinde ziyaret ediliyor. Uzman hemşireler tarafından ziyaret edilen anne ve bebeklerinin ge-

nel bakım ve kontrolleri yapılarak, en çok ihtiyaç duyulan konularda bilgilendiriliyorlar.

Yeni doğum yapan anneler uzman hemşireler tarafından, bebeğin fiziksel kontrolünden ev ortamının değerlendirilmesine, bakımından beslenmesine kadar pek çok konuda eğitilirken, kendileriyle ilgili de beslenme, lohusalık psikolojisi, dikiş,



göğüs, yara bakımı ve kontrolü gibi konularda bilgi sahibi oluyorum.

Avrupa'dan ilk çevre dostu enerji Groupama'ya

Groupama, 1 Temmuz 2013 - 30 Haziran 2014 tarihleri arasındaki enerji ihtiyacının tamamını yenilenebilir kaynaklardan temin edecek. Groupama, Demirören-Axpo ile yaptığı bu anlaşma çerçevesinde, kaynağı Avrupa'dan olan yenilenebilir enerjiyi ilk satın alan şirket oldu. Avru-

pa enerji standartlarına uygun olan ve üretim yerinden tüketim yerine transfer sağlayan GoO (Guarantee of Origin) sertifikası sayesinde, Avrupa'dan Türkiye'ye ilk kez yenilenebilir enerji transferi yapılacaktır.

2012 yılından bu yana enerji tedarikçisi Demirören-Axpo'dan sağlayan Groupama, yeni dönem tüketimi için doğalgaz ve kömür gibi kaynaklar yerine çevreye duyarlı güneş, rüzgar ve hidroelektrik

gibi yenilenebilir kaynaklardan enerji kullanmaya karar verdi. Yenilenebilir enerji kaynaklarından enerji tedarikçisinin bu alanda çevreci üretimi teşvik edeceğini vurgulayan Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, "Çevreye ve topluma duyarlı şirket politikamız çerçevesinde maliyet farkı gözetmeksizin enerji ihtiyacımızın tamamını yeşil etiketli hidro ve güneş enerjisi gibi kaynaklardan sağlamaktan gurur duyuyoruz" dedi.





Size de bir şey olmasın, işinize de...

İşyerinizde her şey sular altında kalabilir,
raflar devrilebilir ya da soğutucunuzun
camı kırılıp ürünleriniz bozulabilir.
Bu saydıklarımızın hiçbirini dert etmenize
gerek yok. Çünkü her türlü beklenmedik
durumda, Liberty Sigorta daima yanınızda.

Liberty Sigorta'nın her iş koluna özel paketleriyle
size de bir şey olmasın, işyerinize de.

www.libertysigorta.com.tr

Liberty Sigorta A.Ş.

Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdenez Cad. No:13 Kat:3 34768 Ümraniye - İstanbul / Tel: (216) 636 57 57 Faks: (216) 586 60 00



Liberty
Sigorta.

Liberty, İK uygulamalarıyla çalışan bağlılığı yaratıyor

Liberty Sigorta, 3 yıldır bağımsız bir araştırma şirketine çalışan bağlılığını ölçtürüyor. Şirket, söz konusu dönemde yeni uygulamalarla önemli bir memnuniyet ve bağlılık seviyesi yakaladığını açıkladı. 2009 yılından bu yana çalışan memnuniyetini ön planda tutan birçok insan kaynakları (İK) uygulamasına imza atan Liberty Sigorta, İstanbul Ümraniye’de hizmet verdiği 2 bin 500 metrekaresel ofisiyle çalışanlarına dinamik bir çalışma ortamı sunuyor.

Liberty Sigorta İnsan Kaynakları Direktörü Selen Egeli Semiz, bu başarının ardında çalışanlarına adil ve eşit uygulamalarla yaklaşan, mesleki ve kişisel gelişimlerine

önem veren, onların katkı ve katılımlarını sağlayan bir üst yönetim anlayışının olduğunu ifade ediyor. Semiz, benzer yönetim anlayışının şirketin ilk ve orta kademe yöneticilerine de yansıdığını, ‘yaygın liderlik’ yaratıldığını ve bu anlayışın Liberty Sigorta’yı çalışanlarının başarısıyla birlikte gelecek hedeflerine taşıyacağını belirtiyor. Mesleki ve liderlik eğitimlerinden global yetenek havuzu ve terfi sistemine, tiyatro, futbol gibi sosyal etkinliklerden sosyal sorumluluk projelerine geniş bir yelpazede



Selen Egeli Semiz

yaptıkları çalışmalarını aktaran Semiz, Liberty Mutual’ın Grup olarak tüm dünyadaki şirketlerinde insana yatırımı öncelik haline getirdiğini, yetenekli çalışanlardan oluşan bir işgücü yaratma kararlılığının devam edeceğini vurguladı.

Eureko’dan çocuklara destek

Eureko Sigorta, çalışanlarından oluşan Eureko Gönüllüleri’yle birlikte 2009’dan bu yana 30’dan fazla sosyal sorumluluk



projesine destek verdi. Ağırlıklı olarak eğitim odaklı projelerde yer alan Eureko Gönüllüleri, Türkiye’nin dört bir yanında bulunan ihtiyaç sahibi okullara kırtasiye malzemesi, kitap, oyuncak, giyecekten oluşan toplam 150 koli yardım gönderdi. Eureko Sigorta Genel Müdürü Okan Utku, şirketin sosyal sorumluluk anlayışının tüm çalışanlar tarafından sahiplenilmesinin önemli olduğunu belirterek şunları ifade etti:

“Eureko Sigorta çalışanları, gönüllü katılımlarıyla destek vermek istedikleri projeleri belirliyor. Biz de bu projelerin gerek organizasyonunda gerekse destek gerektiren diğer noktalarında her zaman çalışanlarımızın yanında yer alıyoruz. Geleceği şekillendiren sigorta şirketi olma vizyonumuz doğrultusunda, Eureko Gönüllüleri’yle birlikte hayata geçirdiğimiz sosyal sorumluluk projeleriyle de sektöre öncülük etmeyi amaçlıyoruz.”

İnternet sitesini yeniledi

Ray Sigorta kurumsal web sitesi www.raysigorta.com.tr; sigortalılarına ve iş ortaklarına daha iyi hizmet sunmak amacıyla altyapı ve tasarım olarak yenilendi.

Ray Sigorta’nın dijital alanda önemli bir atılım yaparak hayata geçirdiği proje ile ilgili Ray Sigorta Pazarlama Direktörü Feridun Art; “Sigortalılarımız, iş ortaklarımız ve potansiyel müşterilerimiz yenilenen web sitemize; taşınabilir/masaüstü bilgisayarlar, tabletler, akıllı telefonlar gibi tüm platformlar üzerinden kolayca ulaşabilir, ihtiyacı olan ürünler hakkında detaylı bilgi alabilir, hızlı ve güvenli sistemimiz sayesinde hasar süreçlerini kolayca takip edebilirler. Yenilenen web sitemizin, kullanıcı dostu yapısıyla



Feridun Art

ziyaretçilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini karşılayacağına eminim” dedi. Proje kapsamında teknoloji kullanımına çok önem verildiğini belirten Art, Ray Sigorta kurumsal web sitesi yenileme projesi kapsamında mobil cihaz erişimleri için özel olarak webapp uygulamasının hayata geçirildiğini söyledi.

**Neye değer verdięinizi,
niye değer verdięinizi
anlıyoruz. İşte bu yüzden...**

Sigortalatmak başka,
ERGOLATMAK başka.

ERGO

ERGO Sigorta Müşteri Hizmetleri: **444 0 466**

ERGO Emeklilik ve Hayat Müşteri Hizmetleri: **444 37 46**

www.ergoturkiye.com



/ergoturkiye

“Depremde kime misafir olacaksınız?”

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), zorunlu deprem sigortasının önemine dikkat çekmek amacıyla “Zorunlu deprem sigortanızı yaptırın, zorunlu misafirlikten kurtulun” sloganıyla yeni bir reklam kampanyası başlattı. Oyuncu kullanılmadan çekilen ve sokak röportajlarından oluşan DASK’ın reklam filminde vatandaşlara “Depremde eviniz hasar görürse kime misafir olacaksınız?” diye soruldu. “Bilmiyorum”, “Sokaklara, kime misafir olayım ki...”, “Hiç düşünmedim” gibi yanıtların ağırlık kazandığı reklam filmi, izleyiciyi zorunlu misafirlikten kurtulmak için zorunlu deprem sigortası yaptırmaya

davet ediyor. Yeni reklam kampanyasının “Deprem geçecek hayat devam edecek” söyleminin bir devamı niteliğinde geliştirildiğini belirten DASK Koordinatörü İsmet Güngör şunları ifade etti: “‘Zorunlu misafirlik’ konseptini 2012 yılında gerçekleştirdiğimiz kamuoyu araştırması sonucu ortaya çıkan bulgularla oluşturduk. Van depremlerinde evleri hasar gören ve bir süre yakınlarının yanında yaşamak zorunda kalan vatandaşların yaşadığı sosyolojik travmayı yansıtacak en iyi tanının ‘zorunlu misafirlik’ olduğunu gördük. Bu sebeple, kam-



panyamızda zorunlu deprem sigortasının yokluğunda karşılaşılabilecek ‘zorunlu misafirlik’ durumuna odaklandık.”

ACE’den yeni ürün

ACE Group, Türkiye’deki şirketlere sunduğu ürün yelpazesini genişletme stratejisi kapsamında, klinik araştırmalara dair riskleri kapsayan yeni ürününü piyasaya sundu. ACE’in vereceği

hizmetler, ürün ve mesleki sorumluluk poliçeleri ile biyoteknoloji firmaları, 500 milyon dolar ve altında geliri olan ya da en fazla 5 ürünü olan uzman ilaç firmaları ve dünya çapında

gönüllülerin katıldığı klinik araştırmalara sponsor olan firmalar kapsama alınacak. Bu sigortayla talep doğrultusunda olay başına 15 milyon dolar, toplamda ise 35 milyon dolar

limitlerle teminat verilecek. ACE Türkiye Genel Müdürü Ebru Gürtan, Klinik Araştırmalar Sigortası’nın ACE’in geniş küresel portföyünü yansıtmakla birlikte, yasal gerek-

lilikler doğrultusunda Türkiye’ye özel tasarlandığını açıkladı. Gürtan, “Klinik araştırmalar; bilim ve teknolojiye hızlı gelişmelerin etkin risk yönetimini ve doğru sigorta çözümlerini hayati hale ge-

tirdiği bir endüstride, ACE’in özel uzmanlığını ve küresel deneyimini Türkiye’deki müşterilerinin yararına olacak şekilde nasıl kullanabileceğinin başka bir örneğini sunuyor” dedi.



Ebru Gürtan

AHE ilk yarıda yüzde 7 büyüdü

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) Genel Müdürü Mete Uğurlu, 2013 dönemi finansal sonuçlarına ilişkin yaptığı basın açıklamasında şirketin aktif büyüklüğünün 7,5 milyar TL’ye, brüt karının ise 48,1 milyon TL’ye ulaştığını ifade etti. Yılın ilk yarısındaki ekonomik gelişmeleri değerlendiren ve küresel ekonomideki dalgalanmalara da işaret eden Uğurlu, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bu dönemde özellikle bireysel emeklilik sisteminin; hitap ettiği katılımcı kitlesi, küçük



tasarrufların değerlendirilmesine imkan veren yapısı ve yeni başlayan yüzde 25’lik devlet katkısıyla birlikte ‘en iyi bireysel yatırım aracı’ olduğu değerlendirmeleri kuvvet kazanmıştır. Değişiklikler çerçevesinde, sektörümüzün hızlı bir gelişme kaydedeceği ve şirket karlılıklarının orta vadede artmaya başlayacağı öngörüsü devam etmektedir.” ni sözlerine ekledi.



Berrak
BERRAK

Bereketli
BEREKETLİ

Duyarlı
DUYARLI

Güvenli
GÜVENLİ

Huzurlu
HUZURLU

Faizsiz Emeklilik!

FAİZSİZ EMEKLİLİK

Türkiye'nin ilk ve tek faizsiz emeklilik şirketi
Asya Emeklilik'le tanışın, siz de damla damla biriktirdiğiniz
emeklerinizin karşılığını alacağınız
su gibi berrak bir geleceğe doğru adım atın.



ASYA EMEKLİLİK

Emekliliğiniz hayırlı olsun

*Devlet katkısı, yıllık brüt asgari ücretin
%25'i ile sınırlıdır.

Bank Asya Şubeleri
0850 222 55 55
asyaemeklilik.com.tr

Kefil derdine son, kefalet sigortası geliyor

Kefalet sigortası için hazırlıklar tamamlandı. 2014 yılında şirketler kefalet sigortası satacak. Böylece kefil lazım olan her yerde sigorta şirketleri devreye girecek.

Murat Soral / msoral@finansgundem.com

Bankadan kredi alacaksınız ama banka sizden kefil istiyor. Kime gidip de “Bana kefil olur musun” diyeceksiniz? Diyelim ki dediniz bu kez de size kim kefil olacak? Sigorta şirketleri bu işe de çözüm buldu. Artık size sigortacılar kefil olacak. Evet, yanlış duymadınız, çalışmalar tamamlandı, altyapı hazır. 2014 yılında kefalet sigortası devreye girecek. Artık insanlar kefil aramaktan vazgeçecek. Kefilin lazım olduğu yerlerde sigorta şirketine başvuracak. Sigorta şirketi kredibilitesine güvendiği insana kefil olacak. Bu ürün sadece bireylere değil birçok şirkete de büyük kolaylık sağlayacak. Kefalet sigortası bankalardan alınan teminat mektubu yerine geçecek ve aynı metne sahip olan kefalet sigortası özellikle yüksek tutarlı projelerde şirketlere maliyet avantajı sağlayacak. Bu ürün ile finansal olarak güçlü olan ancak gerçekleştirdiği projelerin büyüklükleri sebebiyle bankalardan yeteri tutarda teminat mektubu bulamayan şirketlere sigortacılar kefil olacaklar.

Türk Ticaret Kanunu’nda yapılan değişikliklerle çekte hapis cezasının kalkmasından sonra bu konuda çok talep olduğu, sigortacıların da bu talebe karşılık vermek için Hazine ile uzun zamandır bu ürün üzerinde görüştüğü biliniyordu. Malum artık insanlar çek aldığı kişilerden bu tür bir sigorta istiyorlar. Sigorta şirketi kişiyi araştırıyor, yeterli mali güce sahipse teminat veriyor. Böylece karşısında iş yapan taraf da sigortalıdan çek yerine sigorta teminatı talep ediyor. Bu sayede geçen sene değişen ve kısmen itibar kaybeden çek yasasından doğan boşluk da kısmen giderilebilecek. Nitekim kefalet sigortası bir anlamda banka teminat mektubu yerine geçecek. Peki bankacılar tarafından bu yasa nasıl algılanır?



Sektör yetkililerine göre bankacıların bu ürüne itiraz etmelerine gerek yok. Çünkü onların limitleri sigorta için yeterli olmaya biliyor. Diğer yandan ise sigortalar yurtdışı bağlantılı olacağı için büyük sigorta kuruluşlarının fonları devreye girecek. Yani bankaların teminat bulmaları zor olsa da sigortacılar daha kolay bir şekilde reasürans yoluyla yurtdışı garantisi sağlayabilecekler. Dolayısıyla ülkeye yurt dışından ek kapasite getirilecek, şirketlerimizin finansal kapasiteleri artacak ve büyük projeler daha çok desteklenecektir.

“Ya evim bitmezse derdine son”

Kefalet sigortasının kullanılması beklenen alanlardan biri de inşaat projeleri olacak. İnşaat şirketleri de, maket üzerinden sattıkları evler için kefalet sigortası kullanacak. Sigorta şirketi maketten ev alan insanlar için inşaat şirketine kefil olacak. Böylece ya evim bitmezse derdi son bulacak. Eğer inşaat şirketi iflas ederse ya da bir şekilde projelendirilen evler bitmezse, müşterilerin zararını inşaat

Kefalet Sigortası nedir?

Kefalet Sigortası (Surety Bond), sözleşmenin bir tarafının diğer tarafa karşı olan yükümlülüklerini yerine getirememesi halinde veya borçlunun alacaklı tarafa borcunu ödeyememesi durumunda, kefilin, sözleşmede öngörülmüş olan miktarı, alacaklı tarafa ödeyeceğini garanti eden yasal sözleşmedir. Borçlu tarafın sözleşmeden doğan borcunu, poliçede belirtilmiş olan herhangi bir nedene bağlı olarak kefil durumunda olan sigorta şirketi veya banka tarafından ödenmesidir.

şirketi adına sigortacılar üstlenecek. Bu sistem özellikle yurt dışında taahhüt işleri yapan inşaat şirketlerinin karşılaştıkları ve işveren tarafından kredi mektubuna alternatif olarak istenen bir kefalet enstrümanı olarak da biliniyor.

Türkiye'nin en güçlü 9. sosyal markası DenizBank!

Ekonomist'in İngiliz araştırma şirketi Brandwatch ile birlikte yaptığı en güçlü 100 sosyal marka araştırmasına göre Türkiye'de sosyal medyayı en iyi kullanan ve yöneten 100 marka arasında 9. olduk.
Tüm takipçilerimize teşekkür ederiz.





Yeni BES şirketinin yeni genel müdürü

Kuveyt Türk Katılım Bankası ile Albaraka'nın ortaklaşa kuracağı yeni BES şirketinin kurucu genel müdürü Anadolu Hayat ve Emeklilik'ten transfer oldu. Bilindiği gibi bireysel emeklilik sisteminde (BES) faaliyet gösterecek 18'inci şirket Kuveyt Türk Katılım Bankası ile Albaraka Türk Katılım Bankası tarafından kuruluyor. Anadolu Hayat ve Emeklilik'ten istifa ederek ayrılan genel müdür yardımcısı Ayhan Sinek, yeni kurulacak şirketin kurucu genel müdürü olarak göreve başlayacak. Peki Ayhan Sinek kimdir? Bugün 43 yaşında olan Sinek, Türkiye'nin deneyimli aktüerleri arasında

yer alıyor. Kütahya doğumlu Sinek, Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) Fen Edebiyat Fakültesi Matematik Bölümü'nden mezun olduktan sonra 1994-97 yılları arasında yine aynı bölümde araştırma görevlisi olarak çalıştı. Sigortacılık kariyerine 1997



Ayhan Sinek

yılında Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'nda aktüer yardımcısı

olarak başladı. 2000 yılında aktüerlik kadrosuna atanarak 2002-2004 yılları arasında ABD'de Boston Üniversitesi Aktüerya Bilimleri Bölümü'nde yüksek lisans programını tamamladı. 2007-2010 yıllarında ilk özel sektör tecrübesine, yurt dışında Credit Europe Life Sigorta'nın kuruluşunda genel müdür yardımcısı unvanıyla görev alarak başladı. Ayhan Sinek, Anadolu Hayat Emeklilik'e 2010 yılı mart ayında koordinatör olarak katıldı. 1 yıl sonra ise genel müdür yardımcılığına atandı. Temmuz ayında kurulacak BES şirketine transfer olan Sinek'e, Akıllı Yaşam olarak yeni görevinde başarılar dileriz.

Adanalı sigortacı hamburgerci oldu!



Zurich Sigorta'nın genel müdür yardımcısı-ken ayrılan Ceyda Kınay da kendi işin kuran profesyoneller arasına katıldı. Sigorta sektörünün yakından tanıdığı yöneticilerden biri olan Kınay, 23 yıl profesyonel sigortacı olarak çalıştı. Şimdi ise açtığı hamburgerciyle iş yaşamına girişimci olarak devam ediyor. İstanbul'daki Hillside City Club Trio bünyesinde Burger House adıyla yeni bir mekan açan Kınay'ın Adanalı olmasına rağmen kebabçılığı değil hamburgerciliği seçmesi sektörde "Adanalı hamburgerci

oldu" yorumlarına neden oldu. 1968 doğumlu Kınay, 1989 yılında Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü'nden mezun oldu. 1993 yılında Marmara Üniversitesi Sigortacılık Bölümü'nde yüksek lisansını tamamladı. 1993-1995 yılları arasında College of Insurance'ta MBA yapan Kınay, kariyerine 1989-2005 yılları arasında Başak Sigorta'nın Muhasebe Departmanı'nda başladı. 1995-1998 yılları arasında Reasü-

rans Departmanı'nda uzman olarak görevine devam etti. 2005 yılına kadar Reasürans Departmanı müdürü olarak görev aldı. 2005-2007 yılları arasında Benfield Group'ta genel müdür yardımcılığı görevini üstlendi. 2008 yılında Teknik Birimler & Reasürans Direktörü olarak Zurich Sigorta bünyesine katıldı. Temmuz 2009 itibarıyla de Zurich Sigorta Global İşler ve Kurumsal Teknik Grubu Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi...

O artık danışman

Sigorta Tahkim Komisyonu Genel Müdürü Metin Karacan, istifa ederek kendi işini kurdu. Karacan'ın şirketinin unvanı "HDH Danışmanlık Hizmetleri"... Kurulduğundan bu yana Sigorta Tahkim Komisyonu'nun Genel Müdürü olarak görev yapan Metin Karacan, HDH Danışmanlık aracılığıyla sigorta sektörüne danışmanlık hizmetleri verecek.

Akıllı Yaşam

olarak Metin Karacan'a yeni görevinde başarılar dileriz.



Metin Karacan

ZİRAAT SİGORTADAN YEPYENİ BİR ÜRÜN



Ailem Ziraat Güvencesinde

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

444 97 00

Müşteri İletişim Hattı
www.ziraatsigorta.com.tr



Ziraat Sigorta

Kanserliye “Moral Destek”

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

Bir insanın yaşamını normal şartlarda sürdürebilmesinin ilk şartı nedir? Bu soruya herkes, yaşadığı koşullara, hassasiyetlerine ve önceliklerine göre farklı yanıtlar verebilir. Ancak ortak yanıtlarda “sağlık” cevabının açık ara birinci olacağını öngörmek için kâhin olmaya gerek yok. Bu durum zengin için de yoksul için de değişmez. Kanuni gibi yedi düvelin padişahının bile “olmaya devlet cihanda bir nefes sıhhat gibi” demesi bunun en çarpıcı örneği olsa gerek...

Ancak sağlık, toplumumuzda maalesef hastalanmadan düşünülen, önlem alınan bir konu değil. Nitekim genel sağlık sigortası sistemindeki sorunlara rağmen özel sağlık sigortaları ülkemizde çok yaygın değil. Son yıllarda artan ilgiye rağmen istenilen seviyede olduğu söylenemez.

Ancak sigorta şirketlerinin sağlık sigortasına ilişkin ürün ve hizmetleri

oldukça gelişmiş durumda. Her bütçeye, her yaş grubuna göre değişik sağlık sigortası paketi bulmak mümkün. Özellikle kanser gibi tedavisi zor ve uzun süren, aynı zamanda pahalı olan hastalıklar için de özel ürünleri sunan sigorta şirketleri var. Yapı Kredi Sigorta da “Moral Destek” ürünüyle sigortalılarına hizmet veriyor.

Moral Destek Sigortası’nın amacı nedir?

Moral Destek Sigortası, sigortalıların poliçe dönemi içerisinde kanser hastalığına yakalanmaları durumunda, sağlık poliçelerinden karşılanan tedavi giderlerine ek olarak, sağlık sigortaları tarafından karşılanmayan ancak sigortalının bu süreçte oluşabilecek farklı ihtiyaçlarının karşılanması konusunda devreye giriyor. Bu zor süreci günlük hayat kalitesinden ödün vermeden atlatmaları için maddi destek

sağlıyor. Amacı doğrudan tedavi giderlerini karşılamak olmadığı için sigortalılar yapılacak ödemeyi kendi tercihlerine göre değerlendirebiliyor. Bilindiği üzere kanser hastalığının tedavi süreci oldukça uzun ve yorucu olabiliyor. Böyle zorlu dönemlerde kişiler hem maddi hem de manevi açıdan yıpranıyor. Sağlık sigortaları bu hastalığın tedavisini teminat kapsamına alsada da teminat kapsamında olmayan bazı tedaviler ya da tedavi sürecinde karşılaşılan iş/gelir kayıpları söz konusu olabiliyor. İşte Moral Destek Sigortası tam da bu noktada devreye giriyor. Kanser teşhisi konduğu zaman, poliçe başlangıcında belirlenen tutar, toplu şekilde tazminat olarak sigortalıya ödeniyor. Böylece kişilerin iş ve özel hayatlarında yaşayabilecekleri maddi olumsuzluklara karşı korunmaları sağlanıyor. Peki Moral Destek Sigortası ne tür riskleri kapsıyor?





Moral Destek Sigortası, habisleşmekte olan tümörler veya histopatolojik olarak prekanser tanımlanan durumlar hariç olmak üzere tüm kanser türlerini kapsıyor. Tekrar hatırlatmakta fayda var, bu sigorta ürünü tedavi harcamalarını doğrudan karşılayan bir sigorta değil. Sigortalıların poliçe dönemi içerisinde kanser hastalığına yakalanması durumunda toplu tazminat ödemesi ile maddi destek sağlayan bir ürün. Dolayısıyla sağlanan maddi desteğin tedavi giderlerinde veya diğer ihtiyaçlarda kullanılması tamamen sigortalıların tasarrufunda.

Sağlanan maddi desteğin yanı sıra poliçenin yürürlükte olduğu süre boyunca sigortalılar, Yapı Kredi Sigorta'nın Türkiye'nin her yerine yayılmış olan 2 bin 300'ü aşkın anlaşmalı sağlık kurum ağından indirimli faydalanabiliyor. Sigortalılar, bu sağlık kurumlarında sigorta kartlarını göstererek poliçe kapsamında olmayan sağlık

masrafları için bu poliçeye özel belirlenen indirimlerden yararlanabiliyor.

Kimler yararlanabilir?

Moral Destek Sigortası'nı Türkiye sınırları içinde ikamet eden ve 0-50 yaş arasında olan bireyler satın alabiliyor. 0-17 yaş arasındaki çocuklar da anne veya babadan birinin sigortalı olması durumunda poliçeye dahil edilebiliyor. Poliçenin aralıksız yenilenmesi ve daha önce bu teminattan faydalanmamış olması kaydıyla, sigortalılar 55 yaşına kadar (55 yaş dahil) poliçelerini devam ettirebiliyor.

Moral Destek Sigortası tek başına alınabildiği gibi, tedavi giderlerini teminat kapsamına alan sağlık sigortalarını tamamlamak üzere de satın alınabiliyor. Sağlık poliçesi kapsamında alınmamış teminat grupları (ayakta tedavi ya da yurtdışı teminatı gibi) varsa bu tedavilerin karşılanması ve/veya teminat kapsamında olmayan -alternatif tıp harcamaları

gibi- tedaviler için de kullanılabiliyor. Nitekim ürünün ana amacı, sigortalıların sağlık poliçelerinden karşılanan sağlık harcamalarına ek, tamamlayıcı olarak günlük hayat kalitesinden ödün vermeden bu süreci atlatalmaları için destek sağlamak. Sağlık poliçesi almayı tercih etmeyenler için, tedavi masrafları sigortalının tedavi için seçtiği sağlık kurumuna, kanserin türüne/derecesine göre değişkenlik gösterse bile yine de bu poliçe kapsamında ödenecek tazminat tutarının tedaviye önemli bir destek sağlayacağı söylenebilir. Daha da önemlisi Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) için de tamamlayıcı olabilen bir ürün.

325 bin lira hasar ödendi

Yaklaşık 1.5 yıl önce çıkarılan Moral Destek ürününden bugüne kadar 10 sigortalı faydalandı. Yapı Kredi Sigorta yetkilileri, Temmuz 2013 tarihine kadar bu 10 sigortalıya toplam 325 bin lira hasar ödemesi yapıldığını açıklıyor. Poliçesinin ilk yılında akciğer-bronş kanseri teşhisi koyulan 40 yaşındaki bir sigortalıya 25 bin, tiroid kanseri teşhisi konulan 42 yaşındaki bir başka sigortalıya ise 50 bin lira tazminat ödemesi yapılmış.

Primler 72 TL'den başlıyor

Peki Moral Destek Sigortası'na sahip olmak için ne kadar prim ödemek gerekiyor? Bu üründe iki alternatif teminat grubundan birini seçmek mümkün. 25 bin veya 50 bin lira olan bu teminatların prim tutarı yaş grupları bazında belirleniyor. Örneğin, 35 yaşındaki bir kişinin 25 bin liralık teminat tutarı için ödemesi gereken yıllık prim 72 lira. 50 bin liralık teminat tutarında ise prim 150 liraya çıkıyor. Bu primleri 6 taksitte ödemek mümkün.



İtibar riski en büyük sorun

Avrupa, Ortadoğu ve Afrika ülkelerini kapsayan ve kısaca EMEA olarak adlandırılan bölgedeki şirketler üzerine yapılan bir araştırma ilginç sonuçlar ortaya çıkardı. Küresel sigorta devi ACE tarafından yapılan araştırmaya katılan şirketlerin yüzde 81'ine göre en değerli varlıkları itibarları. Katılımcıların yüzde 92'sine göre, şirketin itibarı aynı zamanda en zor risk yönetimi kategorisini oluşturuyor. Çünkü bu alanda muhtemel riskleri öngörmek oldukça zor. Araştırmaya göre, şirketlerin itibar zedelenmesine karşı baş edebilme yetenekleri ile hasarın etkilerini azaltma çabaları arasındaki boşluk risk yönetiminin dışında kalıyor. Araştırmadan yola çıkarak "İtibar Riskte" raporunu açıklayan ACE, şirketlere itibar zedelenmesini denetlemek ve kontrol etmek

için bir risk yöneticisi atamalarını tavsiye ediyor. ACE European Grup Başkanı Andrew Kendrick, şirketlerin itibar kaybına yol açacak risklerin farkında olmasına rağmen bu alanda mücadele etmekte zorlandıklarını ifade etti. 650 risk yöneticisi, mali müdürler ve yöneticilerle yapılan araştırmaya göre şirketler itibar kaybının finansal yansımalarını ölçmekte zorlanıyor. Nitekim ACE araştırmasına göre şirketlerin en zayıf olduğu alan da itibar yönetimi olarak ortaya çıkıyor. Riskin en fazla kaynaklandığı yeri olarak ise sosyal medya (yüzde 56)



görülüyor. Rapor, şirketlere bazı tavsiyelerde de bulunuyor. Yöneticinin itibardan sorumlu tutulmasının yanı sıra çalışanların da markasını savunması gerektiği vurgulanıyor. Şeffaflık, sürekli denetim, kriz planı ve hatalardan öğrenmek de tavsiyeler arasında...

Generali, dünyanın en değerli 500 markası arasında

Marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından hazırlanan "Dünyanın En Değerli 500 Markası-Global 500 2013" çalışmasının sonuçlarına göre Generali Sigorta, 10.1 milyar dolarlık marka değeriyle sigorta şirketleri arasında 4'üncü, genel sıralamada ise 91'inci sırada yer aldı. Dünyanın en değerli 500 markası arasında 27 sigorta firması bulunuyor. Öte yandan, dünyanın 20 büyük sigortacısı, 2013'ün ilk yarısında birleşme ve satın almalar için 16.63 milyar dolar harcadı. Bu rakam geçen yılın ilk yarısına göre yüzde

7,5 artışı ifade ediyor. Bu yılın en pahalı işlemi ise Assicurazioni Generali'nin 1.7 milyar dolara Generali PPF'nin yüzde 25'ini satın alması oldu. Ancak MetLife'in sonuçlanmayı beklenen 2 milyar dolarlık bir satın alma işlemi var. MetLife, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria'dan Administradora de Fondos de Pensiones Provida'yı satın alırsa bu yılın en büyük anlaşması olacak. Yine Kanadalı Power Corporation da 1 milyar 735 milyon dolara Irish Life Group'u satın alırsa bu da yılın en pahalı anlaşmalarından birine imza atması olacak. Dünyanın en büyük 20 sigortacısı bu yıl 20 birleşme ve satın alma anlaşması duyurdu. Ancak henüz 7'si gerçekleşti. 13'ü için halen görüşmeler sürüyor. Söz konusu 20 anlaşmanın toplam değerinin ise 16.63 milyar dolar olacağı hesaplanıyor.



Siyasi risk alanı genişliyor

Commercial Risk Europe'un risk yöneticileriyle yaptığı araştırma, dünyada siyasi riske sahip alanların genişlediğini gösteriyor. Rapora göre Mısır'daki iktidar değişimi; Çin, Avrupa, Brezilya gibi gelişmiş ve gelişmekte olan pazarlardaki yeni düzenlemeler risk yöneticilerinin listesinde ilk sıralarda yer alıyor. Araştırmada risk yöneticilerinin, özellikle de uluslararası yatırımları olan şirketlerin siyasi risk konusunu görmezden gelemeyecekleri ifade ediliyor. Bu anlamda yöneticiler için temmuz ayı başında en büyük risk Mısır'daki iktidar değişimi, daha doğrusu ordunun halkın desteğiyle yönetime el koyması oldu. Araştırmanın sonuçlarına göre vergi yasaları da Avrupalı küresel işletmeler için önemli bir siyasi risk olarak tanımlanıyor. Yöneticiler için risk listesinin üçüncü sırasında ise yasal düzenlemeler yer alıyor.

Sigortacıların yüzü güldü

Sigortacılar yavaş yavaş ilk yarı sonuçlarını açıklamaya başladılar. 2013'ün ilk yarısında Lloyd's of London'ın ikinci büyük sigortacısı Hiscox, ilk yarı kârında yüzde 44 artış olduğunu açıkladı. Bermuda merkezli şirket, ilk yarıda net kârının yüzde 44 artışla 180.7 milyon sterline ulaştığını duyurdu. Hiscox'ın brüt prim hacmi ise yüzde 12.3 artarak 1.02 milyar sterline ulaştı. Bu da 2012'ye göre yüzde 7 artışı ifade ediyor. Şirket tarafından yapılan açıklamada, yeni pazarlar ve pazar çeşitlenmesinin artışta etkili olduğu açıklandı. Hiscox, ağırlıklı olarak ABD ve Avrupa'da faaliyet gösteriyor.

Okyanusun öbür yakasındaki Aon ise ikinci çeyrekte net kârının yüzde 2 artışla 241 milyon dolara ulaştığını açıkladı. Şirketin tüm birimlerinde büyüme olduğu kaydedilen açıklamada, toplam gelirin organik yüzde 3 büyümeyle 2.9 milyar dolar olduğu kaydedildi. İkinci çeyrek sonuçlarının her branşta organik büyümeyi yansıttığını vurgulayan Aon CEO'su ve Başkanı Greg Case, global risk ve sağlık gibi alanlardaki başarılı yatırımlarının sonuçlara etkisini ifade etti.

Dünya sigorta devlerinden Allianz Group da 2013'ün ikinci çeyreğinde büyümeye devam etti. Şirketin 2012 yılının ikinci çeyreğinde 25,2 milyar euro olan gelirleri yüzde 6,3 oranında artarak 26,8 milyar euroya ulaştı.

Aynı dönemde 2.3 milyar euro olan faaliyet kârı ise yüzde 5,2 artarak 2,4 milyar euroya yükseldi. Grup, 2013 yılı faaliyet kârının 9,2 milyar euroya ulaşacağını öngörüyor. İlk 6 aylık dönemi çok başarılı geçirdiklerini kaydeden Allianz SE CEO'su Michael Diekmann "Orta Avrupa'da rekor seviyede su baskınları, uzun süreli düşük faiz oranları ve istikrarsız sermaye piyasalarına rağmen işimizi kârlı bir şekilde büyötmeye devam ettik" dedi.

Global finansal krizde ABD hükümetinden aldığı yardım ile ayakta kalan sigorta devi American International Group (AIG) da sağlığına kavuşmakta olduğunu işaretlerini vermeye devam ediyor. AIG, 2. çeyrekte karını yüzde 18 artırdı ve 2008 yılından bu yana ilk kez temettü dağıtmayı planladığını duyurdu.

İngiliz sağlık sigortası devi United Health Group, ikinci çeyrekte 1 milyar 440 milyon dolarla beklentilerin üstünde gelir elde etti. İngiltere'nin en büyük sağlık sigortası grubu, kurumsal sağlık planları ve sağlık teknolojisi sistemlerinden elde ettiği gelirlerini artırmasıyla yılın ikinci çeyreğinde 1 milyar 440 milyon dolar gelir elde etti. Şirket, geçen yıl aynı dönemde 1 milyar 340 milyon dolar gelir yazmıştı.



Reasüransçılar da karlarını büyöttüler. Dünyanın ikinci büyük reasürans şirketi Swiss Re, ikinci çeyrekte net karı 786 milyon dolara yükseldi. Şirketin geçen yıl aynı dönem karı 83 milyon dolardı. Şirket bu yıl Avrupa'da ve Kanada'daki seller gibi doğal afetlerden kötü etkilenen Swiss Re, beklentilerin çok üzerinde kar açıkladı. Ancak özellikle Avrupa'da haziran ayında yaşanan büyük seller, reasürans devi Munich Re'nin ikinci çeyrek bilançosunu olumsuz etkiledi. İlk yarıda 542 milyon euro kar öngören şirket yılın ikinci çeyreğinde 529 milyon euro net kar yazdı. Şirketin yıl sonu kâr hedefi ise 3 milyar euro olarak açıklanmıştı. Avrupa'da yaşanan sellerin hasar bilançosunun can kayıpları nedeniyle beklentilerin çok üstüne çıkarak 600 milyon euro civarında olacağı hesaplanıyor.



Richard Ward

Lloyd's'un yeni CEO'su kim olacak?

Londra merkezli sigorta piyasası The Lloyd's'un CEO'su Richard Ward, 3 Temmuz'da yaptığı bir açıklama ile yıl sonundan önce görevi bırakacağını açıkladı. Londra sigorta pazarının bir sonraki CEO'sunun kim olacağı

merakla bekleniyor. Şimdi gözler yeni adaylara çevrildi. Bazıları yeni CEO'nun Catlin, RSA Sigorta Grubu ya da RBS'den (Royal Bank of Scotland) gelmesi bekliyor. Bermuda merkezli sigorta birliği Catlin, Lloyd's sigorta pazarı içindeki en büyük

sigorta birliği konumunda. Bazıları ise böyle bir görevin çok da gerekli olmadığını düşünüyor. Çünkü sigortacı biri için bu görev sıkıcı olabilir. Hatta bazılarının göre Lloyd's artık iş yapmak için çekici bir pazar bile değil.

Fransızlar yeni riskleri küçümsüyor

Orta ölçekli Fransız şirketleri, değişen ekonomik ortamda yeni risklere karşı sigorta stratejisini yenileme konusunda pek başarılı değil. Commercial Risk Europe'ta yayınlanan habere göre şirketler, genelde karşılaştıkları yeni riskleri küçümsüyorlar. Bu riskler özellikle

şirketler ileri teknoloji yatırımları yaparken ve yurtdışına yatırım yaparken artıyor. Danışmanlık firması Mactavish tarafından yayımlanan raporun sonuçları orta ölçekli, yani 250 ila 5 bin arasında çalışanı olan toplam 100 şirketle yapılan görüşmeleri yansıtıyor.

Raporda özellikle tedarik zincirinde karşılaşılabilecek riskler ile düzenleyici kurumların öngördüğü koşullara ve sözleşmelere uyum riskine dikkat çekiliyor. Nitekim çoğu firmanın, mal ve hizmet tedarik ettikleri büyük firmalara hizmet verirken genellikle sigorta kapsamının dışına çıktığı görülüyor. Üretimden kaynaklanan riskler de var elbette. Rapor, tüketim ürünlerinden ve son tüketiciye verilen hizmetten kaynaklı sorumluluk risklerinin arttığını da vurguluyor. Ürün geri çağırma, günümüzde çok daha maliyetli. Özellikle de çoğu şirketin artık yurtdışında üretim yaptığı düşünülürse... Son olarak, danışmanlık gibi yeni hizmetler de önemli bir risk kaynağı olarak görülüyor; özellikle de yöneticilerin sorumluluğu bağlamında...



Yenilenebilir enerji sigortaları üçe katlanacak

Swiss Re tarafından 25 Temmuz'da yayınlanan yenilenebilir enerji raporuna göre, 2020 yılına kadar yenilenebilir enerji sektöründeki sigorta harcamaları üçe katlanabilir. "Bloomberg New Energy Finance" adlı raporda, dünyanın en büyük 6 güneş ve rüzgar enerjisi pazarı incelemeye alındı: Avustralya, Çin, Fransa, Almanya, Birleşik Krallık ve ABD.

Senaryolara bağlı olarak bu pazarlardaki sigorta prim hacminin 850 milyon dolardan 2020 yılına kadar 1.5 ila 2.8 milyar dolara yükselmesi bekleniyor.

Mevcut projeksiyonlar doğrultusunda dünya çapında 2013-2030 yılları arasında yapılacak yeni yatırım tutarının ise 2 trilyon doları bulabileceği tahmin ediliyor. Bu yatırımların dörtte üçünün güneş ve rüzgar enerjisine yapılacağı tahmin ediliyor.

Yenilenebilir enerji yatırımlarının gelişimine

bağlı olarak en büyük yatırımların yine 6 büyük pazarda olması bekleniyor. Öte yandan, yatırımcıların yeni projeleri finanse etmek için emeklilik fonları gibi kurumsal yatırımcılara başvurması kuvvetli ihtimal olarak görülüyor. Swiss Re Kurumsal Çözümler, Çevre ve Emtia Piyasaları Başkanı Juerg Trueb, "Yeni güneş ve rüzgar çiftlikleri devasa yatırımlar gerektiriyor. Sadece bu değil, aynı zamanda yatırımcılarınızdan paralarını nispeten yeni ve bazen de çok gelişmemiş teknolojilere yatırmasını istiyorsunuz" diyor. Trueb, yatırımcıları ikna etmek için gerçekten iyi bir risk yönetimine ihtiyaç

duyulacağını vurguluyor. Ardından da bu zorunluluğun sektördeki sigorta hacmini üçe katlayabileceğine işaret ediyor. Bloomberg New Energy Finance'ın Şef Ekonomisti Guy Turner ise yeni yatırımların yanı sıra genel olarak enerji piyasalarını etkileyen belirsizliğin de etkisiyle risk yönetimine yöneleceklerini ileri sürüyor.



Britanyalı yöneticiler korunmaya zorlanıyor

Britanya'da çalışan risk yöneticilerine kötü haber... Birleşik Krallık hükümeti, şirket yöneticilerini yaptıkları hatalardan daha fazla sorumlu tutacak yeni önlemler önerdi. Ticaret Bakanı Vince Cable, özellikle kamunun ve hissedarların şirket yönetimlerine güveninin son yıllarda iyice azaldığını ve şirketlerin başarısızlık için değil başarı için ödüllendirilmeleri gerektiğini vurguladı.

"Şeffaflık ve Güven" başlıklı müzakere dokümanında tartışılan ve alınması önerilen önlemlerden bazıları şöyle: Şirketlerin raporlama yeteneklerinin geliştirilmesi, yönetim kurullarında daha fazla kadın üye olması, performansın ödüllendirilmesi için hissedarlara daha fazla yetki tanınması, kabul edilemez

bonuslara son verilmesi...

Özellikle bankacılık, muhasebe gibi farklı sektörlerde faaliyet gösteren firmalarda yöneticilerin sosyal etkilere karşı daha fazla sorumlu tutulmaları ve denetmenlere daha fazla yetki verilmesi öneriliyor. Daha da ötesi, şirket iflası gibi durumlarda yöneticilerin kayıplardan sorumlu tutulması ihtimali var. Bu yüzden şirket sahiplerinin netleştirilmesi ve işleyişin şeffaflaşması gerekiyor. Eğer bu öneriler yasala-



şırsa Britanya'da yönetici sorumluluk sigortalarının patlama yapması bekleniyor. Öneri 16 Eylül'e kadar değerlendirilmeye tabi tutuluyor.

Marsh iklim değişimine karşı uyarıyor

Dünya çapında faaliyet gösteren risk yönetimi ve sigorta brokeri Marsh, küresel altyapı projelerinin riskte olduğunu açıkladı. Gerekçe olarak da çoğu yatırımcının iklim değişimi

etkisini hesaba katmakta başarısız olmasını gösterdi. Marsh, bu öngörü eksikliğinin büyük altyapı yatırımlarını uzun vadede değişen çevre koşullarından kaynaklı fiziksel risklere maruz

bıraktığını vurguladı.

"Sürdürülebilir Altyapı - Krizleri Atlatmak" başlıklı raporunda Marsh, özellikle sert hava koşullarından ve çevre kirliliğinden henüz etkilenmemiş sektörlerle ilgilenen yatırımcıların iklim değişikliğini risk modellerine eklemeleri konusunda uyardı. Marsh'ın EMEA Bölgesi Çevre Uygulama Lideri Dr. Cliff Warman, özellikle kırılgan ve gelişmekte olan ekonomilerde fırtına, sel ve kuraklık gibi afetlerin toplum ve iş hayatı üzerine doğrudan etkisi olduğunu ifade etti. Altyapı yatırımcılarının çevre risklerini proje aşamasında dikkate almaya başladıklarını söyleyen Warman, öte yandan henüz iklim değişikliği etkisiyle tanışmamış firmaların ve yatırımcıların bu konuda ağırdan aldıklarını vurguladı.



Küresel sigorta oranları düşüyor

Marsh'ın son küresel sigorta sektörü verilerine göre 2013'ün ikinci çeyreğinde birçok büyük bölgede sigorta fiyatları düştü. Amerika'da ise fiyatlar kısmen artış gösterdi.

Amerika dışında genel olarak fiyatların yüzde 1 ve 3 arasında gerilemesi, Marsh Risk Yönetimi Küresel Sigorta Endeksi'nin başlangıcından bu yana -altı çeyrektir- ilk kez düşmesine sebep oldu.

Amerika ise tüm sigorta branşlarında yüzde 1.6'lık yükselişe küresel endekste yenileme oranları artış gösteren tek bölge oldu. Fiyat yükselişleri daha çok yüzde 10'lara erişen yenileme oranına sahip mesleki sorumluluk ve finansal sorumluluk branşlarında gerçekleşti. İkinci çeyrek boyunca Avrupa bölgesinin parçası olan finansal kurumlara ait sorumluluk sigortası fiyatlarının arttığı görüldü. Bu artış



İtalya'da ortalama yüzde 10 ile 20 arasında seyretti.

Sigorta şirketleri arasındaki rekabet, artan kapasiteler ve katastrofik hasarlarla karşılaşmamış olması sebebiyle, sabit kıymet sigorta fiyatları genel olarak düştü ve ikinci çeyrekte de sabitlendi. "Amerika'da fiyatlar pek çok branşta artarken; sigortacıların agresif bir şekilde kârlı işler için rekabet etmesi pazarın yeni kapasiteleri deneyimlemesi için kapı açıyor" diyen Marsh Amerika Risk Lideri Dean Klisura, tüm bunların pek çok müşteri için olumlu piyasa şartlarıyla sonuçlanacağını öngörüyor.

Siber risk pazarı hareketleniyor

Siber riskler, uzunca bir süredir sadece devlet sırlarını değil şirket sırlarını ve değerlerini de tehdit ediyor. Sigortacılar, en hafifinden veri hırsızlığı, en ağırından ise sistemin çökmesine kadar zararlara neden olan siber risklere yönelik ürün çıkarmaya başladı. Almanya gibi gelişmiş bir pazarda bile oldukça küçük ölçekli kalan siber riskler için iki sigorta devi, Allianz ve Zurich harekete geçti. Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) "Allianz Cyber Protect" adlı ürünü piyasaya sunarken Zurich de "Zurich Cyber & Data Protection" sigortasını çıkardı. Commercial Risk Europe'un haberine göre Alman siber sigorta piyasası 50-70 milyon euroluk çapıyla, ABD gibi hali hazırda yerleşik ve çapı 1.3 milyar dolara ulaşan siber sigorta pazarına göre henüz

oldukça küçük kalıyor. Tüm Avrupa'da ise siber sigorta pazarının çapı 150 milyon euro olarak tahmin ediliyor. Ancak önümüzdeki birkaç yıl içinde sigorta uzmanları bu pazarın ciddi anlamda büyümesini bekliyor. AGCS Yönetim Kurulu Üyesi Hartmut Mai, bu pazarın beş yılda 700-900 milyon euroya ulaşacağını öngörüyor. Siber riskler sigorta kullanıcılarının da dikkatini çekmeye başladı. Özellikle de son dönemde gerçekleşen siber saldırılardan sonra... Sadece polis kayıtlarına göre Almanya'da geçen yıl 64 bin siber saldırı gerçekleşti.



Tazminatlar sigortacıları endişelendiriyor

İspanya'daki tren kazasının sigorta yükümlülükleri Alman Allianz ve Avustralyalı grup QBE tarafından paylaşılacak. Allianz'ın İspanyol iştiraki Allianz Seguros, İspanya'nın



devlete ait demiryolu şirketi Renfe'de uygulanan zorunlu bireysel kaza sigortalarını karşılıyordu. QBE ise tren operatörü sorumluluğu alırsa, üçüncü şahıslara verilen hasarları ve demiryolunda ortaya çıkan hasarları karşılayacak. Henüz kesin tespit yapılmasa da QBE, hasarın policede belirtilen 50 milyon dolarla sınırlı olduğunu ifade etti. Allianz Seguros ise sigorta eksperleriyle hasar tespiti yapmaya çalışıyor.

Sigortalı hasarın hemen ödenmesi beklenirken ölenlerin ailelerinin açabileceği tazminat davalarının yıllarca sürebileceği öngörülmüyor. Çevredeki işyerlerinin de tazminat talebinde bulunması bekleniyor. İspanya'nın kuzeybatısında, Galiçya'da gerçekleşen tren kazasında 79 kişi öldü, onlarca kişi de ağır yaralandı. Kazanın yüksek hızdan kaynaklandığı ortaya çıktı. Dava devam ediyor.

Güvenle sürdürülebilir hizmet.



BORLEASE

FİLO YÖNETİMİ

www.borlease.com.tr





Senin paraşütün ne renk?

BES satışlarında aracılar müşterilerin kısıtlı olan vakitlerini almak için öncelikle ilgi çekecek bir başlangıç arıyorlar. Peki söze nasıl başlamalı? İşte bir öneri... **Ali Savaşman** / Sandler Training

Geçenlerde John Nelson'ın "What Color is Your Parachute For Retirement?" (Emeklilik Paraşütün Ne Renk?) adlı kitabını okurken, BES aracısı olarak çalışan pek çok dostumun dile getirdiği iki nokta çağrışım yaptı:

Aalışıldık bilindik yöntemlerle BES'i rahat satamama sıkıntısı ve görüşmeyi başlatmak için ilgi çekici bir giriş ihtiyacı.

Aalışıldık, bilindik, klasik veya geleneksel olarak ifade edeceğimiz yöntemlerin ortak dayanak noktası, sattığınız ürünün özellikleri ve buna bağlı olarak yarattığı faydalardır. Sunumunuzda bu özellik ve faydaları ne kadar iyi aktarırsanız müşteri adayının ilgisini çekecek, bahane ve itirazlarla başa çıkıp satışı kapatacaksınız. Çoğu zaman da eşime sorayım, bir daha düşünüyüm gibi kesin olmayan ifadelerle biten görüşmeler.

BES satışında başarılı olan aracıları incelediğimde sorular sorarak katılımcıya gelecek ile ilgili bir ihtiyacını keşfettirdiklerini, bu sayede sürekli ve sağlam satışlar gerçekleştirdiklerini gözlemliyorum. Yani çok inandıkları ve iyi bildikleri ürünlerinin özellik ve faydalarını birbirini peşi sıra anlatmak yerine, müşteri adayına emekliliğini nasıl planladığına, emeklilikteki gelir kaybı ile ilgili nasıl bir önlem aldığına dair sorular sorarak gelecekteki sancı motivasyonunu tetikleyerek ihtiyaç yaratıyorlar.

Kitabı ilk elime aldığımda, emeklilikte gelirimizin düşeceği ve BES'in paraşüt etkisi yaratarak bu düşüşü yavaşlatacağını hayal ettim ve bu beklenti ile kitabı okumaya başladım. Kitabı bitirdiğimde, paraşüt metaforunun tamamen farklı bir amaçla kullanıldığını, kişinin kariyer planlamasında emekliliğin de kariyerin bir parçası olması gerektiğini ve emekliliğin adım adım nasıl planlanacağını öğrenmişim.

Meğer bendeki algı ile yazarın anlatmak istediği çok farklıymış. Her ne kadar olumsuzmuş gibi

görünse de, bence kitabın adı amacına ulaştı, zira dikkatimi çekti ve pek çok kitap arasından onu seçerek kısıtlı vaktimi bu kitabı okumak için harcadım.

Müşteri adayları da kısıtlı olan vakitlerini ayırmak için öncelikle ilgilerini çekecek bir başlangıç arıyorlar. Eminim ki potansiyel müşteri adayları pek çok defa "Size BES'ten bahsetmemi ister misiniz?" ya da "Acaba size BES ürünümüzü tanıtmak için bana yarım saatinizi ayırabilir misiniz?" veya "BES sistemine girmeyi düşünüyor musunuz?" diye soran aracılarla karşılaşılıyorlardır. Sizce hepsiyle görüşüyorlar mı? Hayır, diye içinizden geçirmez çok normal.

Peki ne olsa ilgisini çekerdi? Bir kere buram buram ben sana BES ürünümü satmak zorundayım kokan başlangıçların hepsini elemeliyiz. Bu durumda geriye ne kaldı? Öncelikle emeklilikle ilgili, onun ilgisini çekecek veya endişelendirecek bir başlangıç hem odak noktasını bizim BES ürünümüzden müşteri adayının kişisel etkisine çekecek hem de bizi danışman satıcı konumuna getirecek. Bu yüzden de "sizin paraşütünüz ne renk?" diye soran birine en azından 30 saniye kendisiyle konuşması için kredi tanıyacak ve arkasından gelecek hızlı tanıtımın ardından kısıtlı vaktinin yarım saatini sizinle harcamak konusunda bir karar verecek.

Unutmayın vereceği kararda, sizin ne kadar başarılı olduğunuz, ürününüzün ne kadar muhteşem olduğu ya da şirketinizin en iyi şirket olup olmaması değil, müşteri adayının algıladığı değer belirleyici olacak.

Müşteri adayının algılayacağı değer, emekliliğini planlamazsa nasıl bir geleceğin kendisini beklediğini, bunun kendisinden götördüklerinin ne kadarını BES ile telafi edebileceğini keşfetmesi ile doğru orantılı olacaktır. Umarım siz paraşütünüzün ne renk olacağına karar vermişsinizdir.

"Sizin paraşütünüz ne renk?" diye soran birine en azından 30 saniye kendisiyle konuşmak için kredi tanımlanabilir...

CPP'den özgür ve güvende hissettirecek yepyeni ürünler!



2013
BEST PRACTICES CONFERENCE & AWARDS
**TOP RANKING
PERFORMERS**
IN THE CONTACT CENTER WORLD
CONTACT CENTER WORLD

BEST CONTACT
CENTER DESIGN



BEST CONTACT
CENTER EXECUTIVE



**GREAT
PLACE
TO
WORK®**

TÜRKİYE'NİN
EN İYİ
İŞVERENLERİ
2013

CPP'nin yeni ürünleri Mobil Ödeme Koruma Planı ve Seyahatim Güvende ile artık daha da güvendesiniz!

30 yılı aşkın zamandır CPP, ihtiyacınız olan en doğru ürün ve hizmetlere öncülük etmek için tutkuyla çalışıyor.

cpp

www.cpp.com.tr

444 1 277

BES'te bahane kalmadı, sıra fon seçiminde!

Hisse Fonlar

Altın Fonu

Dengeli Fonlar

Devletten tam destek alan BES'e girmek için bahane kalmadı. Hızla büyüyen BES'te fon alternatifleri de hızla artıyor. Şu anda 211 fonla hizmet veren BES fonlarının gündeminde "sepet fonlar" ile türev ürünlere yatırım yapan fonlar var. Yakında özel fonlar da kurulacak. Öte yandan hisse senedi fonları yüksek getirileri ile dikkat çekiyor. Kim hangi fona yatırım yapmalı, yatırım yaparken nelere dikkat etmeli? İşte uzmanlardan öneriler... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) son günlerin en popüler konusu. Erken yaşlardan itibaren girilebilen, bireylere tasarruf alışkanlığı kazandıran ve devlet tarafından da desteklenen bu sistem şimdiden emeklilikte herkesin umudu olmaya başladı. Malum, BES'in avantajları 2013 itibarıyla daha da arttı ve artık tüm katılımcılar için son derece faydalı bir sistem haline

geldi. Öncelikle genç yaşlardan itibaren tasarruf alışkanlığı kazanmak, emeklilik döneminde bugünkü hayat standartlarını devam ettirebilmek adına oldukça önemli. Kartopu etkisiyle ufak tutarlarda ama uzun süreli yapılan tasarruflar emeklilik döneminde ciddi rakamlara ulaşıyor. Sistem güvenli çünkü bireysel emeklilik birikimi Takasbank hesapların da değerlendirilerek korunuyor.

Ocak ayında yürürlüğe giren yeni BES Kanunu'na göre devlet, vatandaşların bireysel emeklilik ödemelerinin yüzde 25'i kadar katkı yapıyor. Faiz oranlarıyla kıyaslandığında bu oran ciddi bir getiri katkısı sağlıyor. 2013 öncesinde de devletin vergi teşviki vardı. Ancak vergi teşvikinden sadece vergi mükellefi olan vatandaşlar yararlanabiliyordu. Devlet katkısı uygulamasın-

Uluslararası Borçlanma

Kamu İç Borçlanma

Stopaj avantajı da var

BES'i diğer yatırım araçlarından ayıran en önemli avantajı hiç şüphesiz stopaj avantajı. Diğer yatırım araçlarına yatırım yapıldığında elde edilen getiri üzerinden yüzde 15 oranında stopaj kesintisi uygulanıyor. BES'te ise emekli olmaya hak kazandığınızda getiri üzerinden alınacak stopaj oranı sadece yüzde 5. BES'te en az 10 yıl kalındığı ve 56 yaş koşulu tamamlandığı durumda emekliliğe hak kazanılmış oluyor ve sadece getiri üzerinden yüzde 5 oranında stopaj kesiliyor. Erken çıkış durumlarında ise 10 yıl tamamlanmışsa yüzde 10, tamamlanmamışsa yüzde 15 oranında stopaj yine sadece getiri üzerinden alınıyor. Uzun vadede elde edilecek birikimlerin büyüklüğünü düşündüğümüzde, ufak gibi gözükse de bu oran toplamda tutar olarak ciddi fark yaratıyor. Ayrıca devletin ödediği yüzde 25'lik katkı da BES yatırımının getirisini ve cazibesini artırıyor. Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Karaman, "Hiçbir yatırım aracında yatırdığınız anda paranız yüzde 25 değer kazanmıyor. Sadece BES'te katılımcılar böyle bir fırsattan yararlanabiliyor" diyor. Yeni düzenlemeler işverenler için de avantajlar sağlıyor. Mevcut sistemde işverenlerin çalışanları adına ödediği bireysel emeklilik katkı payı tutarları çalışanın aylık brüt ücretinin yüzde 10'u ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını aşmayacak şekilde çalışan bordrosuyla ilişkilendirilmeksizin vergi matrahından indiriliyordu. Yeni BES'te bu oran yüzde 15'e yükseltildi. BNP Paribas Cardif Emeklilik ve Hayat Genel Müdür Yardımcısı Emine Sebilci-oğlu, 2013'te başlayan yeni uygulamayla vergi matrahından düşülecek tutara çalışanın ödeyeceği katkı payı dahil

dan ise 18 yaş üstü bütün Türk vatandaşları yararlanabiliyor. Yeni uygulamayla sistemin avantajları genişletilmiş oldu. Ayrıca yeni düzenlemelerle hayat sigortaları ile bireysel emeklilik ödemelerinin vergi avantajlarının bağımsız limitleri oldu. Bu sayede devlet katkısı alırken, aynı anda hayat sigortası vergi avantajlarından da yararlanmak mümkün hale geldi.

BES fonları nasıl yönetiliyor?

Katılımcılar tarafından yatırılan katkı payları, yine katılımcıların tercih ettiği fonlarda değerlendirilmeye başlıyor. Yatırım bant aralıkları belirlenen fonlar, özel portföy yönetim şirketleri tarafından yönetiliyor. Seçilen fonlar, risk seviyelerine ve taşıdıkları enstrümanlara göre portföy yöneticileri tarafından yönetiliyor.

Dönem içinde fonun içerisindeki enstrümanların, önceden belirlenen limitlere uygunluğu denetleniyor. Dönem sonunda da karşılaştırma ölçütü olan fonların getirilerinin karşılaştırma ölçütü getirisini ne ölçüde aşmış olduğunu analiz ediliyor.

Müşterilere seçtikleri fonların risk/getiri oranı ışığında maksimum getiri verebilmek için, piyasa koşulları detaylıca analiz edilerek, dönemsel olarak yatırım stratejileri belirleniyor.

Karşılaştırma ölçütü bulunan fonlar, daha çok karşılaştırma ölçütüne benzer bir strateji belirliyor. Karşılaştırma ölçütü bulunmayan, örneğin esnek fonların içerikleri ise portföy yöneticisinin piyasa koşullarına göre öngördüğü beklentiler ışığında belirleniyor. Bütün fonların yönetiminde, BES'in sahip olduğu uzun vadeli yatırım amacı ve hedefi ön planda tutuluyor. Farklı risk algılamaları ve getiri beklentilerine göre hazırlanan planlarda, uzman danışmanlar farklı yatırımcı profillerine uygun, katılımcıların beklentileri ve isteklerine göre en uygun fon dağılımını sunuyor. Bu plana göre katılımcılar, risk algılarının değişmesiyle birlikte fon dağılım oranlarında yılda 6 kez, planlar için ise 4 kez istedikleri gibi değişiklik yapabiliyor.

Hangi fonlar ne kadar kazandırdı? (%)

26/07/2013 itibarıyla	24/10/2003'ten bugüne	24/10/2003'ten bugüne yıllık ortalama	Son 2 yıl	Son 1 yıl	Son 6 ay
Hisse fonları	401.24	17.95	19.44	15.61	-13.28
Dengeli (esnek & karma) fonlar	280.72	14.68	13.65	07.47	-4.30
Kamu iç borçlanma (TL) fonları	273.73	14.46	12.62	3.52	-2.09
Sektör ortalaması	246.35	13.57	14.15	5.87	-3.05
Likit fonlar	191.57	11.59	12.98	4.81	2.29
Kamu dış borçlanma fonları	143.20	9.53	18.99	6.64	1.11
Uluslararası borçlanma fonları	59.25	4.88	12.18	4.27	6.42

edilmeyeceğinden, işverenlerin çalışanları adına daha fazla katkıda bulunabilmelerine olanak sağlandığını belirtiyor.

Kim hangi fonu seçmeli?

Bu sistemde yatırılan katkı paylarının tutarı kadar BES fonlarının getirileri de önemli. BES yatırım portföyünün her türlü tercihe hitap edebilecek fonlardan oluştuğunu hatırlatan Ahmet Karaman, emeklilik birikiminin değerlendirilmesi için pek çok farklı kombinasyon yapılabilir.

ğini belirtiyor.

Yaşam evresine göre piyasa koşulları, risk algısı veya tercihler değişebileceği için yılda 6 kez fon dağılımı yeniden belirlenebiliyor. Katılımcılara fon tercihlerini risk algılarına paralel yapmalarını tavsiye eden Karaman, bu konuda şunları söylüyor: “Örneğin yüksek getiri beklentisi içinde olan ve risk algısı yüksek olan katılımcılarımız ağırlıklı olarak hisse senedi içeren fonları tercih edebilir. Uzun

dönemde enflasyonun üzerinde reel kazanç elde etmeyi tercih ediyorsanız devlet tahvili-hazine bonusu ağırlıklı fonları seçmelisiniz. Yabancı para cinsinden yatırım yapmak istiyorsanız döviz cinsinden fonları öneriyoruz. Ayrıca faiz kazancı içermeyen farklı özellikte emeklilik yatırım fonumuz da bulunuyor.”

Katılımcılar bu fonlardan herhangi birini seçmek zorunda değil elbette. Fonlar arasında diledikleri oranda dağılım yapabiliyor. Emine Sebilcioğlu, BES katılımcılarına kısa vade yerine orta ve uzun vadeye odaklanmalarını öneriyor. Emekliliğe kalan süre ve yatırım alışkanlıklarının da göz önünde bulundurulması gerektiğini belirten Sebilcioğlu, “Dönemsel olarak fon dağılımlarını gözden geçirmek ve risk toleransına göre karar vermek lazım” diyor. Nitekim BES katılımcılarının varlık dağılımı seçerken en önemli özelliği



“Devlet katkısı önemli”

Emine Sebilcioğlu
BNP Paribas Cardif
Emeklilik GMY

BES’e dahil olanlar hem emekliliklerini güvence altına alıyor hem de hiçbir yatırım aracıyla sunulmayan teşviklerden faydalanıyor. Bu avantajlarla birlikte düzenli tasarruf alışkanlığına da sahip oluyorlar. BES’teki en önemli yenilik, şüphesiz bugüne kadar hiçbir yatırım aracıyla sunulmayan yüzde 25 devlet katkısı oldu. Bugün sisteme aylık 100 TL yatıran herkes, vergi mükellefi olma şartı aranmadan 25 TL devlet katkısına hak kazanıyor. Yeni düzenleme, 18 yaşını dolduran ve tasarruf yapılabilir gelire sahip tüm Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı katılımcıların otomatik olarak devlet katkısı avantajından yararlanabilmesine olanak tanıyor. Böylelikle daha önce vergi avantajını kullanamayan ev kadınları, üniversite öğrencileri ve küçük işletmeler gibi geniş bir kitlenin de sistemin sunduğu eşsiz devlet katkısı avantajından faydalanması mümkün oldu.



“Getiriler çok iyi”

Ahmet Karaman
Garanti Emeklilik
GMY

Türkiye gelişmekte olan bir ülke olduğundan, yurtdışına kıyasla BES fonlarının getirisi oldukça yüksek duruyor. Hem hisse senetleri hem de tahvil/bono piyasasında bu etkiden dolayı oluşan fırsatlar getirilerin yukarı girmesini sağlıyor. En basit şekliyle anlatmak gerekirse, ABD’de faizler yüzde 2.5’lerde seyrederken, Türkiye’de gösterge faiz mevcutta yüzde 8-8.5 seviyelerinde bulunuyor. Bu getiri farkı ve faizlerdeki aşağı yönlü trendle hisse senetleri piyasasındaki yukarı yönlü trend bir araya gelince, fon getirileri uzun vadede yurtdışı örneklerine göre fark yaratmış oluyor. Finansal piyasalarımız ve yatırım fonlarımız henüz gelişme sürecinde. Bu alanda kat edilecek daha çok yol var. Portföy yöneticilerimiz de her geçen gün kendilerini daha donanımlı bir hale getiriyor. Sahip oldukları ve olacakları tecrübeyle birlikte fon getirilerini çok daha yukarılara çekecekleri gerçeğini de göz önünde bulundurmak lazım.



“Riske göre getiri”

Alp Keler
Ak Portföy
Genel Müdürü

BES katılımcısının varlık dağılımını seçerken dikkat etmesi gereken ilk nokta, bu yatırımı yaptığı vade ve alacağı risk düzeyi olmalı. Ülkemizde ortalama emeklilik yaşı 55-60. Yaş ortalaması ise 29-30. Katılımcıların yaşları ilerledikçe seçtikleri planlarda risk düzeylerinin yüksekte düşüğe doğru değiştiği bir gerçek. Düşük risk tercih eden bir katılımcı, sabit getirili enstrümanların yoğun olduğu ve piyasa hareketlerinden aşırı etkilenmeyen düşük risk içeren bir varlık dağılımı tercihinde bulunabilir. Orta seviyede risk alan katılımcılar yüzde 20-30 civarı hisse senedi içeren esnek ve dengeli fonlardan oluşan bir planı tercih edebilir. Yüksek risk alan ve uzun vadeli yatırım yapan katılımcılar ise hisse senedi yoğun fonlardan oluşan bir planla BES’e dahil olabilir. Bu tür risk seven ve emekliliğine 10 yıldan fazla süre kalan katılımcılar için toplam portföyün yüzde 35-40’ı kadar hisse senedi bulundurulabilir.

yatırımın riski ve vadesi olduğuna işaret eden Ak Portföy Genel Müdürü Alp Keler de her katılımcının yaşı ve risk algısı doğrultusunda fon yatırımlarına karar vermesi gerektiğini vurguluyor. Keler, orta seviyede risk alan katılımcıların yüzde 20-30 oranında hisse senedi içeren esnek ve dengeli fonlardan oluşan bir planı tercih edebileceklerini söylüyor.

Yüzde 400 getiri

26 Temmuz 2013 itibarıyla, kuruluşundan bu yana en yüksek getiriye sağlayanlar arasında hisse senedi bulunduran fonlar dikkat çekiyor. Portföyünde minimum yüzde 80 oranında hisse senedi yatırımı bulunduran hisse senedi fonları, 10 yılı aşkın süre içinde yüzde 401 gibi bir getiri vermeyi başardı. Yani 24 Ekim 2003 tarihinde yatırılan 100 TL, hisse senedi fonlarında 501 TL oldu. Hisse fonlarını, getiri açısından, içerisindeki yatırım araçlarının oranı dönem



dönem değişen ve çoğunda hisse senedi bulunan esnek fonlar izliyor. Bu fonlarda ortalama getiri yüzde 281...

Ağırlıklı tahvil ve bono yatırımı yapan kamu iç borçlanma araçları fonları ise yüzde 274'lük getiriyle üçüncü sırada alıyor.

Özetle; hisse, esnek ve kamu iç borçlanma araçları fonları sektör ortalaması olan yüzde 246'lık getiriye yukarı doğru çeken fonlar olarak öne çıkıyor.

Uzun vadeli getirisi düşük olan, riski en düşük fon türü olan likit fonlar ve döviz cinsi varlıklara yatırım yapmaya olanak sağlayan kamu dış borçlanma araçları ile uluslararası borçlanma araçları fonlarının getirileri ise sırasıyla yüzde 192, yüzde 143 ve yüzde 59 şeklinde.

Ahmet Karaman, döviz cinsi varlıklara yatırım yapan fonların getirilerinin uzun

vadede katılımcıların yüzünü güldürmediğini ifade ediyor. Karaman, bu yüzden uzun vadeli bir yatırım aracı olan BES'te ağırlıklı TL cinsi varlıklara yatırım yapmanın ve risk algısı ölçüsünde portföyde bir miktar hisse senedi varlıklarına yer vermenin getirileri yukarı çekmek için önemli olduğunu belirtiyor.

"Altın fonu ilgi görür"

Türkiye'de 28 Haziran 2013 tarihi itibarıyla 211 adet aktif emeklilik fonu mevcut. BES fonları oldukça çeşitli ve yatırımcılarına birçok alternatif sunuyor. Mevcutta hisse senedi, kamu iç borçlanma araçları, kamu dış borçlanma araçları, esnek, likit ve uluslararası borçlanma araçları fonlarına ek olarak son dönemde altın fonlar ve devletin



"Sistemde kalış süresi kadar getiri de önemli"

Uğur Erkan
Anadolu Hayat Emeklilik
GMY

Düzenli tasarruflarla emekliliğe yönelik ek bir gelir oluşturmaya yönelik tamamlayıcı nitelikteki BES'de ulaşılacak emeklilik birikimini belirleyen en önemli unsurlar süre, katkı payı tutarı ve yatırım yapılan fonların getirileridir. AHE olarak, katılımcı adaylarına sisteme bütçelerinin elverdiği en yüksek katkı payı ile olabildiğince erken yaşta girmelerini, yatırım yaptıkları fonun seçiminde Sistemde kalacakları süreyi göz önünde bulundurmalarını ve emekliliğe yönelik beklentileri doğrultusunda uzun vadeli bir perspektifle değerlendirme yapmalarını öneriyoruz. İlave, yatırım tercihlerinin piyasadaki dönemsel hareketlere göre değil, emekliliğe kadar olan süre göz önüne alınarak planlanması beklentilerin karşılanması açısından çok önemli. Şirket olarak katılımcılarımıza, emekliliğe kalan süreye paralellik arz edecek şekilde, genç yaşta risk - getiri potansiyeli daha yüksek hisse senedi ağırlıklı fonlara, emekliliğe kalan süre azaldıkça daha dengeli ve düşük riskli fonlara yönelmelerini öneriyoruz.

BES'e sürekli yeni yatırım alternatifleri ekleniyor. Birden fazla yatırım fonunu portföyünde barındırabilen "sepet fonlar" ile türev ürünlere yatırım yapan fonlar gündemde. Yakında yatırım dönemi başında riskli varlıklara daha fazla yer veren, vade sonuna doğru ise riski azaltan özel fonlar da kurulacak...

katılımcılara yatırdığı katkı tutarlarının yönetildiği katkı fonları da sektördeki yerini aldı. Hisse senedi fonları, minimum yüzde 80 oranında hisse senetleri piyasasına yatırım yapıyor. Kamu iç borçlanma araçları fonları, ağırlıklı olarak tahvil ve bono yatırımıyla öne çıkıyor. Kamu dış borçlanma araçları fonları, Hazine tarafından ihraç edilen ve “eurobond” olarak da adlandırılan döviz (dolar ve euro) cinsi varlıklara yatırım yapıyor. Uluslararası borçlanma araçları fonları da yine döviz cinsli olmak üzere yabancı ülkelerin borçlanma araçlarına yatırım yapıyor.

Esnek fonlar, içerisindeki yatırım enstrümanlarının oranının piyasa koşullarına göre değişkenlik gösterebildiği ve çoğu bir miktar hisse senedi yatırımı yapan fonlar. Esnek fonların birçoğunda karşılaştırma ölçütü bulunmuyor. Ancak bu durum portföy yöneticisine daha esnek hareket edebilme olanağı sağlıyor ve getirilerin bir miktar daha yükselmesini tetikliyor. Ahmet Karaman, altın fonlarının ağırlıklı olarak altına yatırım yaptığını hatırlatıyor ve Türkiye gibi altın yatırımının oldukça popüler olduğu bir ülkede büyük ilgi göreceğini öngörüyor.

Katkı fonlarının içeriği ise minimum yüzde 75’i tahvil ve bonolardan, maksimum yüzde 25’i ise hisse senedi ve diğer yatırım araçlarından oluşuyor.

Yeni fonlar yolda

2013 yılında mevzuatta yapılan değişikliklerle birlikte, BES’te yeni ve alternatif yatırım araçlarının da önü açılmış oldu. Bunlardan ilk hayata geçeni altın fonları oldu. Kısa bir süre sonra yurtdışındaki örnekleri de incelenerek yeni tip yatırım fonları yatırımcılarıyla buluşacak. Örneğin, birden fazla “yatırım fonunu” portföyünde barındırabilen sepet fonlar yatırımcıların hizmetine sunulacak. Yine



“Örneğin yüksek getiri beklentisi içinde olan ve risk algısı yüksek olan katılımcılarımız ağırlıklı olarak hisse senedi içeren fonları tercih edebilir. Uzun dönemde enflasyonun üzerinde reel kazanç elde etmeyi tercih ediyorsanız devlet tahvili-hazine bonusu ağırlıklı fonları seçmelisiniz.”

Ahmet Karaman / Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı

ülkemizde türev ürünleri piyasasının derinliğinin artmasıyla paralel olarak ağırlıklı bu ürünlere yatırım yapan fonların da hayata geçmesi bekleniyor. Sabit getirili enstrümanların getirileri giderek sınırlanıyor. Bu yüzden katılımcıların daha iyi getiri alabilecekleri alternatif yatırım ürünlerine taleplerini artması bekleniyor. Ahmet Karaman, “Bu tür fonlar da yavaş yavaş kurulmaya başlayacak” diyor. Yurtdışında ciddi hacim ve derinliğe sahip emtia piyasalarına yatırım yapan fonların da ileriki dönemde kurulması oldukça muhtemel görünüyor.

“Yaşam döngüsü fonları”

BNP Paribas Cardif Emeklilik ve Hayat Genel Müdür Yardımcısı Emine Sebilcioğlu

lu ise son dönemde oldukça popüler olan ve “yaşam döngüsü fonları” (life cycle funds) olarak tanımlanan orta-uzun vadeli yatırım araçlarına ilginin arttığına dikkat çekiyor.

Bu fonlar yatırım dönemi başında riskli varlıklara portföylerinde daha fazla yer veriyor. Vade sonuna doğru ise riskli varlıklar azaltılarak sabit getirili yatırım miktarı artırılıyor. Bu durum katılımcıların fonları takip etmeden risklerinin azaltılmasını sağlıyor. Profesyonel portföy yönetimiyle getiriler maksimize ediliyor. Sebilioğlu, “Hızlı büyüme döneminde olan Türkiye’nin altyapı yatırımlarının uzun dönemli finansmanı açısından altyapı yatırım fonlarının kurulmasını da önemli buluyoruz” diyor.



Vakıf Emeklilik'te
BES
size bir telefon kadar
yakın!



 **444 9 BES**

vakifemeklilik.com.tr

facebook.com/VakifEmeklilik

twitter.com/Vakif_Emeklilik

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin çok özel avantajlarından faydalanmak için ihtiyacınız olan tek şey bir telefon. Vakıf Emeklilik BES hattını arayın, %25 Devlet Katkısına ek olarak 25 TL Worldpuan kazanın.

“Acente şirketiyiz, acentelerle büyüyeceğiz”

Eski bir basketbolcu olan Theo Kokkalas, ERGO'daki yapılanmayı bu oyundan yola çıkarak şöyle açıklıyor: “Bizim şahsi oynayan iyi oyunculara değil, takım oyunu oynayabilen iyi oyunculara ihtiyacımız var. Aksi takdirde bu oyunu kazanamayız...”

Barış Bekar / bbekar@akilliyasamdergisi.com

Sigorta, son yıllarda Türkiye'nin en çok konuşulan sektörleri arasında yer alıyor. Kuşkusuz bunun en önemli nedeni sektöre yönelik yabancı yatırımcıların ilgisi. Sektörün önemli bir kısmı satın alma ve ortaklıklarla yabancı sermayenin eline geçmiş durumda. Sigorta primleri artıyor ama sektörde henüz kayda değer bir kârlılıktan bahsetmek mümkün değil. Hatta birçok şirketin zararı yıldan yıla artıyor. Buna rağmen yoğun bir rekabet söz konusu. Bu tabloya karşılık yabancıların ilgisi azalmıyor, aksine devam ediyor.

Türkiye'ye son yıllarda yatırım yapan en büyük şirketlerden biri de ERGO oldu. ERGO pazara girdiği günden bu yana çok konuşuldu. Hâlâ da konuşuluyor. Son dönemlerdeki yeniden yapılanmayla dikkatlerini üzerine çeken ERGO Sigorta'nın CEO'su Theo (Theodoros) Kokkalas ile ERGO Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, Akıllı Yaşam Dergisi için bir araya geldiler...

Sektörün en büyük sorunu konusunda Theo Kokkalas iddialı konuşuyor. Son yıllarda Türkiye sigorta sektörünün pek çok yabancı oyuncunun ilgisini ve yatırımını çektiğini hatırlatan Kokkalas, “Bildığınız gibi bir yatırımcının en büyük amacı kâr etmek ve yaptığı yatırımın değerini artırmaktır. Herkes para kazanmak ister. Yatırımcılar uzun süre para kaybetmek istemez. Sigorta şirketleri de bu pazarda

para kazanacak” diyor. İşte iki yöneticinin ERGO Türkiye ve sigorta sektörüyle ilgili görüş ve değerlendirmeleri...

ERGO, Türkiye pazarına neden girdi? Pazara girişinden bu yana ne kadarlık yatırım yaptı?

Theo Kokkalas: Türkiye, Avrupa ve Asya'nın en dinamik ekonomilerinden biri. Türk sigorta sektörü çok çekici bir büyüme potansiyeli sunuyor. Türkiye'nin sigorta ürünleri açısından hala çok düşük bir penetrasiyona sahip olduğunu ve kişi başına düşen sigorta primi ortalamasının diğer Avrupa ülkelerine nazaran çok daha düşük olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla ERGO olarak Türkiye'deki sigorta pazarının büyüme potansiyelinden eminiz. Munich RE ve ERGO Sigorta Grubu'nun iştiraki ERGO Türkiye, ERGO Sigorta Grubu'nun gelecek yıllarda uluslararası büyüme stratejisine katkıda bulunması beklenen en önemli şirketlerinden biri. Bugüne dek ERGO, Türkiye'ye oldukça önemli yatırımlar yaptı, yapmaya da devam edecek. Bu da grubun pazarın potansiyeline ne kadar çok güvendiğini ve bağlı olduğunu gösteriyor.

Mart 2012'de, ERGO Türkiye CEO'luk görevine geldikten 1.5 yıl sonra yeniden yapılanmaya gittiniz. Bu yapılanma sürecinde neler yaptınız?

Theo Kokkalas: ERGO Türkiye olarak ana hedefimiz, Türkiye'de sürdürülebilir ve

kârlı büyüyen sigorta şirketi olmak. Bu hedefe ulaşmak için kısa, orta ve uzun vadeli stratejilerimizi oluşturduk. Yönetim seviyesinin kapasitesini artırarak sorumluluk alanlarının daha iyi tanımlamak amacıyla İcra Kurulu'nu yeniden yapılandırdık. Genel Müdürlük organizasyonumuzu İcra Kurulu yapımıza paralel olarak daha yalın, verimli ve etkin olmak adına tümüyle fonksiyon bazlı bir yapıya dönüştürdük. Buna ek olarak servis odaklılık yaklaşımımızla bir “Teknik Operasyon Merkezi” kurarak tüm teknik operasyonlarımızı bu yapı altında birleştirdik.

Müşteri ve iş ortaklarımıza tüm ürün grubumuzla tek bir arayüz üzerinden hizmet veren bu merkez; teknik ve poliçe yönetimi gibi fonksiyonları da kapsıyor, müşterilerimize ve iş ortaklarımıza en üstün hizmeti sunmaya odaklanıyor.

Bölgeleri de yeniden yapılandırdınız...

Theo Kokkalas: “Verimlilik ve yalınlık” odağımızla bölge yapımızı yeniden yapılandırdık. Amacımız, bölge yapımızın tamamen satış odaklı olarak hizmet vermesi, tahsilat ve teknik gibi satış dışı operasyon hizmetinin de genel müdürlük tarafından yürütülmesiydi. Ayrıca hayat ve emeklilik şirket yapımızı da belirlediğimiz stratejiye göre yeniden yapılandırdık. Odağımızı, yeni satış ve büyüme yerine müşteri ve iş ortaklarımıza en iyi hizmeti sağlamaya devam ederek mevcut

portföyün korunmasına ve en iyi şekilde yönetilmesine çevirdik.

Yeniden yapılanmanın odağında ne vardı, neden gerek duydunuz?

Theo Kokkalas: Daha önce belirttiğim gibi ERGO Türkiye olarak ana amacımız, stratejimizi ve yol haritamızı izlerken sağlıklı ve sağlam temelli bir yapı oluşturmak. Bu değişiklikleri, daha verimli ve etkili bir yolla iş ortaklarımıza (acente ve brokerler) yüksek kalitede, hızlı, tutarlı ve kolay erişilebilen bir hizmet sağlamak için yaptık. Odak noktamız daha etkili ve verimli hale gelmek, bürokrasiyi ve masrafları azaltmak ve satış odaklı bir şirket olarak paydaşlarımıza sürdürülebilir katkı sağlayacak operasyonel mükemmelliğe ulaşmak.

ERGO'nun Türkiye pazarındaki ana stratejisi ne olacak?

Theo Kokkalas: Munich RE Grubu'nun bir parçası olarak, odaklandığımız nokta ağırlıklı olarak sürdürülebilir karlı büyüme. Müşterilerimiz, satış ortaklarımız (acente ve brokerler), paydaşlarımız, çalışanlarımız ve Türk toplumu için sürdürülebilir değer yaratacağız. Yüksek kalitede hizmeti, uygun fiyatlarla sağlayan, örnek gösterilen bir şirket olmayı arzu ediyoruz. Önde gelen bir sigorta şirketi olmak için stratejimiz 3 unsura dayanıyor.

Nedir bu üç ana strateji?

Theo Kokkalas: "Müşteriler ve satış ortaklarımız için üstün hizmet", "üstün teknik bilgi birikimine sahip olmak" ve "operasyonel mükemmellik"...

Sürekli sürdürülebilir ve kârlı büyümeden bahsediyorsunuz? Bunu nasıl yapacaksınız?

Theo Kokkalas: Bu stratejik önceliklere paralel kapsamlı aksiyonlar almaya başladık ve hedefimize ulaşmak için aksiyonlarımızı devam ettireceğiz. Bu aksiyonlardan biri



Yıldırım Türe

Theo Kokkalas

de bahsettiğim üzere Teknik Operasyon Merkezi... Müşterilerimize ve acentelerimize sunduğumuz hizmetin kalitesini, geri dönüş hızımızı, müşteri ve acentelerimizden gelen geri bildirimlerin analizi, olumlu müşteri deneyimi sağlayabilmeyi hedefleyen ve üstün hizmet vermek amacıyla kurduğumuz bir merkez. Munich Re ve ERGO Sigorta Grubu'nun uluslararası deneyim ve bilgi

birikimi avantajlarını kullanarak kendimizi sürekli geliştireceğiz ve yenileyeceğiz. Teknik açıdan sahip olduğumuz üstün bilgi birikimimizi en etkin şekilde kullanacağız ve bu operasyonel süreçlerimizde başarıya ulaşmamızdaki en önemli faktörlerden biri olacak. Deneyimli yönetim kadromuz en değerli varlığımız. Üst yönetimin sinerjisi ve başarılı personel yönetimiyle oluşacak ekip çalışması

ürün ve hizmet kalitemizi yükseltmek için çıktığımız yolculuk sırasında aktif bir rol oynayacak.

Yıldırım Bey, siz Türkiye’de acenteleri en iyi tanıyan yöneticilerden birisiniz. ERGO için acente şirketi diyebilir miyiz? Dünyada da ERGO’nun satış stratejisi böyle mi?

Yıldırım Türe: Kesinlikle diyebiliriz. Üretimimizin neredeyse yüzde 100’ü acentelerimiz ve brokerlerimiz tarafından yapılıyor. Uluslararası bir sigorta şirketi olarak ERGO, daima maksimum verimlilik ve kârlılık elde etmek için o ülkenin yerel pazar dinamiklerini ve özelliklerini dikkate alır.

ERGO Sigorta için acentenin önemi nedir? Sizin acentelerinizi diğer şirketlerinden ayıran en önemli özellik nedir?

Yıldırım Türe: ERGO olarak, acentelerimizi sadece aracı değil, satış stratejimizin çok önemli bir parçası olarak görüyoruz. Bugün Türkiye operasyonumuzun en önemli dağıtım kanalı acentelerimiz ve gelecekte de temel satış kanalımız olmaya devam edecekler. Dolayısıyla başarıya ulaşmak için etkin acentelerle işbirliği yapmamız bizim için çok önemli. Acentelerimize ve müşterilerimize sağlayacağımız hizmetin kalitesi en önemli odak noktamız olacak. Acenteler bizim müşterilerimiz karşısındaki yüzümüzdür. Yüksek teknik yetkinlik ve donanım elbette bir diğer öncelikli odak noktamız. Teknik yetkinlik sadece sigorta şirketlerinin değil, acentelerin de sahip olması gereken bir özellik. Bir sigorta ürününü satarken, o ürünün ne olduğunu anlamak, satışı gerçekleştirmek için en önemli kıstaslardan biridir. Dolayısıyla ERGO olarak, işbirliği yapacağımız ortaklarımızı belirlerken oldukça seçici hareket edeceğiz. ERGO olarak her zaman “adil” ve “yakın” olacağımızın hem garantisini hem sözü-



“ERGO Türkiye olarak ana amacımız, stratejimizi ve yol haritamızı izlerken sağlıklı ve sağlam temelli bir yapı oluşturmak. Bu değişiklikleri, daha verimli ve etkili bir yolla iş ortaklarımıza yüksek kalitede, hızlı, tutarlı ve kolay erişilebilen bir hizmet sağlamak için yaptık.”

nü veriyoruz. Bunun anlamı, yaptığımız tüm işlerde her daim acentelerimizi dikkate alarak ilerlemek olacaktır. Acentelerimizden de aynı hassasiyeti bekliyoruz. ERGO olarak oldukça uzun vadeli stratejilerimiz var. Dolayısıyla bu yaklaşım acentelerimizle işbirliğimizi de kapsıyor. Uzun vadede sürdürülebilir, kârlı ve müşterilerimize değer yaratma motivasyonunu sürekli kılarak, acentelerimize yakın

olmaya devam edeceğiz.

Sürekli vurgu yaptığımız konulardan biri de ekip çalışması... Size göre iyi bir ekip nasıl olmalı?

Theo Kokkalas: Ekip çalışması dürüst, açık ve samimi iletişim demektir. Ekip çalışması; ekip üyelerinin tamamının, ekibin ortak çıkarlarını kendi çıkarlarının önünde görmesi demektir. Ekip çalışmasına göre, herkesin kendi sorumluluk alanı vardır. Ancak



ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, "Yeni oyuncular pazara girebilir veya Türkiye'de son 5 yıl içinde aradığını bulamamış yatırımcıların bazıları da pazardan çıkabilir. ERGO Türkiye olarak, güçlü bir strateji ve yeterli finansal güce sahip şirketlerin piyasada kalacağına ve gelecekte Türk sigorta sektörünün potansiyelini ortaya çıkaracağına inanıyoruz."

herkes şirketin elde ettiği nihai sonuçlardan eşit derecede sorumludur. Ekip çalışması, karar vermeden önceki süreçte çok yoğun tartışmak, ancak belirli bir karar verildiğinde kişilerin bireysel fikirlerine bakmaksızın bir bütün olarak hareket etmek demektir.

Eski bir basketbol oyuncusu ve avukat olduğunuzu biliyoruz. Hem basketbol oynamanızın hem de avukat olmanızın sigortacılık sektöründe size ne tür katkıları oldu? Başka hobileriniz, ilgi alanlarınız var mı?

Theo Kokkalas: Evet, eskiden basketbol oyuncusuydum. Biz basketbol için hep şöyle derdik: "Bizim şahsi oynayan iyi oyunculara ihtiyacımız yok; takım oyunu oynayabilecek iyi oyunculara ihtiyacımız var. Aksi takdirde

oyunu kazanamayız." Bu gerçekten de ekip çalışmasının önemini kanıtlıyor. Avukat olmak da mantığınızı kullanmanızı öğretiyor, karmaşık görünen problemleri basitleştirmenize yardımcı oluyor.

Sigortacılık sadece Türkiye'de mi zor ve karmaşık bir iş? Türkiye pazarı için sigorta neden zor bir sektör? Diğer ülkelerde de durum böyle mi?

Theo Kokkalas: Bizim işimiz sigorta. Evet, küresel olarak oldukça zor ve karmaşık bir iş. İşimizin merkezini, sigortalanabilen riskler, üstün teknik bilgiye dayanan risk yönetimi ve aktif risk dağıtımı oluşturuyor. Her pazarın kendine özgü dinamikleri ve özellikleri bulunuyor ve elbette Türk sigorta pazarının kendine has birçok dinamiği var. Türk sigorta sektöründeki en önemli nokta, sigorta şirketlerinin kârlılığı. Ancak buna rağmen pazarın en büyük oyuncularının bile ciddi kayıpları var. Yine de biz bu pazara ve ülkeye inanıyoruz. Sürdürülebilir kârlı büyüme adına, bu zorlu sektörde bütün iş alanlarını kapsayan pek çok aksiyon alıyoruz.

Sermayedarlarınız size çok güvendiğinizi her fırsatta dile getiriyor. Sermayedarlarınızın size güvendiği kadar siz de Türkiye pazarına güveniyor musunuz?

Theo Kokkalas: Türkiye'nin kesinlikle çok çekici bir pazar olduğunu ve bu pazara güvendiğimi söyleyebilirim. Pazar son yıllarda çok önemli bir büyüme performansı gösterdi ve birçok yabancı oyuncunun dikkatini ve yatırımlarını çekti. Son üç yıla baktığımızda, Türk sigorta pazarının en kritik konusu kârlılık. Ama bu sadece ERGO Türkiye'ye özgü bir sorun değil. Diğer birçok şirketi de olumsuz etkilemeye devam ediyor. Pazar-daki büyük oyuncular bile ciddi zarar etti. Ayrıca unutmamak gerekir ki, biz pek çok alanda ciddi yatırımlar yaptık ve yapmaya da devam edeceğiz. Çünkü biz bu pazara ve bu ülkeye inanıyoruz. Bu cazip ama zorlu

sektörde, sürdürülebilir ve kârlı bir büyüme elde etmek için işimizin tüm alanlarında pek çok önemli aksiyon alıyoruz.

Türkiye'ye yatırım yapan birçok yabancı şirket var. Bu pazar bu kadar yabancı şirketi barındırabilir mi? Önümüzdeki yıllarda çıkmak isteyen yabancı şirketler olacak mı?

Theo Kokkalas: Evet, son yıllarda Türkiye sigorta sektörü pek çok yabancı oyuncunun ilgisini ve yatırımını çekti. Bildiğiniz gibi bir yatırımcının en büyük amacı kâr etmek ve yaptığı yatırımın değerini artırmaktır. Herkes para kazanmak ister. Yatırımcılar uzun süre para kaybetmek istemez. Yine de biz Türkiye ekonomisinin son yıllarda gösterdiği üstün performansa inanıyoruz ve bunun devam edeceğini düşünüyoruz. Ayrıca, sigorta sektörünün genel ekonomiden daha da hızlı büyüyeceğine, dolayısıyla penetrasyon oranının da artacağına inanıyoruz. Yeni oyuncular pazara girebilir veya Türkiye'de son 5 yıl içinde aradığını bulamamış yatırımcıların bazıları da pazardan çıkabilir. ERGO Türkiye olarak, güçlü bir strateji ve yeterli finansal güce sahip şirketlerin piyasada kalacağına ve gelecekte Türk sigorta sektörünün potansiyelini ortaya çıkaracağına inanıyoruz.

ERGO'dan 5 yıldır sigorta poliçesi alan ve hiçbir hasarı olmayan bir müşteri, bundan sonraki süreçte ERGO müşterisi olup olmamaya nasıl karar vermelidir?

Theo Kokkalas: Kesin olarak şunu söyleyebilirim ki, bir sigorta şirketini seçmenin aslında iki sebebi vardır: İlk finansal güvenilirlik, ikincisi ise verilen hizmetin kalitesi... Hissedarımız Munich RE, finansal açıdan dünyanın en güçlü sigorta gruplarından biri. Bu durum müşterilerimize karşı verdiğimiz sözü tutmamızda büyük avantaj sağlıyor. Yoğunlaşacağımız konu, acentelerimize ve müşterilerimize sağladığımız hizmetin kalitesi olmaya devam edecek.



Kaygan zemin

Fayda-maliyet analizi yapmadan getirilen her türlü regülasyon, piyasadaki insan kaynağını ve sermayeyi olumsuz etkiliyor; piyasadaki inovasyonu ve girişimcilik faaliyetlerini aksatıyor; güç dengesini ticari faaliyet başarısından rant dengesinin başarısına kaydırıyor.

Zeynep Turan / Assicurazioni Generali S.p.A. – Trieste Italya

PwC denetim ve danışmanlık şirketi sponsorluğunda CSFI tarafından gerçekleştirilen, 54 farklı ülkede çalışan 662 sigorta profesyonelinin katılımıyla ortaya çıkarılan çalışmanın (Insurance Banana Skins Survey 2013) sonuçları geçen haftalarda açıklandı. 2008 yılından bu yana yapılan çalışma, sigorta sektörünün global anlamda beklediği ve karşılaştığı riskler hakkında fikir vermesi açısından önemli.

Mart-Nisan 2013 tarihinde alınan cevaplarla oluşturulan çalışmada, yasal düzenlemeler üçüncü kez sigorta profesyonellerinin risk beklentilerinde birinci sıraya oturdu. Yasal düzenlemeleri, yatırım performansı ve makro ekonomik konjonktür takip etti.

Ülkemizde de sigorta şirketi yöneticilerinin birçok platformda dile getirdiği gibi, yerel ve uluslararası regülasyonlar sigorta sektörü açısından ciddi bir risk olarak ortaya çıkıyor. Regülasyonlar küresel piyasaları kısa sürede etkiliyor; bir ülkede yeni bir ürün ortaya çıkarırken, diğer bir ülkede mevcut hatta çok kârlı bir ürünün yok olmasına sebep olabiliyor.

Regülasyonlara uyum sadece ilgili kanunun değerlendirilmesi ve uygulanmaya başlamasıyla sınırlı değil elbette. Şirket bünyesindeki kaynakları uyum sürecinde de kullanılıyor. Malum, günümüzde bir şirket için en değerli varlıklardan biri anapara. Sermayenin sigorta faaliyetleri dışına yönlendirilmesi gibi direkt veya dolaylı maliyetler de regülasyonlarla birlikte planlanması gereken unsurlar oluyor. Bununla birlikte finansal kurumların varlığı için gerekli olan anapara ve insan kaynağı artık eskisine oranla daha mobil halde. Gerçekleştirilen regülasyonlar sermaye ile birlikte insan kaynaklarının da ülke veya piyasa değiştirmesine sebep olabiliyor. Ki bu da regülas-

yonların neden olduğu diğer bir maliyet...

Regülasyonları sigorta profesyonellerinin risk algısında birinci sıraya oturtan kuşkusuz bütün Avrupa sigorta piyasasının gündeminde olan Solvency II düzenlemeleri. Avrupalı meslektaşlarımız şu anda harıl harıl ORSA raporlarını düzenliyor. En yetenekli risk yöneticilerinden oluşan ekipler bütün enerjilerini uyumun gerçekleştirilmesi, olası etkilerinin belirlenmesi ve şirketin bu etkilere hazır olması amacıyla kullanıyorlar. Ancak 2014 olarak belirlenen uygulama tarihi, henüz resmi olarak ilan edilmese de 2016'ya ertelendi. Şu anda 2016'nın bile erken olduğu konuşuluyor. Kısacası uygulama tarihi açısından belirsizlik devam ediyor.

Uygulama tarihi belli olmamasına rağmen düzenleyici kurumlarla toplantılar aralıksız sürüyor. Şirketler, gelecek yıllarda finansal performanslarını belirleyecek değerlendirme yöntemleri için onay alma peşinde. Bu onay şirketin yatırım kapasitesini de belirleyecek. Çünkü deyim yerindeyse Solvency II'den kurtarılan kaynaklar ve sermaye, şirketin sigortacılık faaliyetlerine başka bir şirketle birleşmeden veya kapanmadan devam edebilmesi anlamına da geliyor.

Belirsizliğe rağmen devam ettirilen süreç ise her geçen gün şirketlere operasyonel maliyetler ve süreç bıkınlığı şeklinde geri dönüyor. Raporlama ve değerlendirme gibi faaliyetler için şirketlere yeterli sürenin tanınmaması gibi diğer olumsuz faktörler de ne yazık ki söz konusu. Dolayısıyla Solvency II ve genelinde regülasyonlar, şirketler açısından zorlayıcı hatta yıkıcı etkilere sahip bir unsur.

Regülasyonların sektör açısından ne kadar önemli ve gerekli olduğu şirketler tarafından üzerinde mutabakata varılan bir nokta. Ancak

Yasal düzenlemeler, bu yıl da sigorta profesyonellerinin risk beklentilerinde birinci sıraya oturdu...

bu müdahalelerin düzenleyici kurum tarafından nasıl ve ne ölçüde yapılması gerektiği halen tartışılıyor.

Bir regülasyon esas olarak piyasadaki rekabeti daha etkin hale getirmeyi amaçlar. Sigorta gibi sadece finansal sektörün önemli bir aktörü olmayan, ayrıca ülkenin gösterdiği ekonomik faaliyetlerin devam ettirilebilmesi ve geliştirilebilmesi açısından da gerekli olan bir sektördeki düzenlemelerse piyasada yer alan müşteriler, kurumlar gibi piyasa bileşenlerinin hepsini yakından ilgilendiriyor. Dolayısıyla bu hassas dengelere yapılacak her müdahale mutlaka geniş etkiler yaratacak ve olumlu etkilenen aktörlerle birlikte olumsuz etkilenen aktörler de olacaktır. Ancak bu aktörler arasında 'hakkaniyetli' bir yaklaşım gözetilmemesi, müşteri ve şirket arasındaki dengenin adaletsiz olarak müşteri yönüne çekilmesi bile sektöre ve dolayısıyla ekonomiye önemli maliyetler yükleyecektir.

Ludwing von Mises ve Friedrich Hayek¹ tarafından geliştirilen ve Hayek'in 1974 yılında Nobel ödülü kazandığı teoride de belirtildiği gibi, bir sektörde dinamiklere dışarıdan yapılan her bir müdahale ne kadar masum amaçlar taşırsa taşırsın (müşterilerin korunması vb) kelebek kanatlarına yapılan müdahale gibi sistem fonksiyonlarının ciddi zararlar görmesine yol açabilir. Regülasyon sonrası mutlu olan tarafın hakim olması, regülasyonun hakkaniyetli olduğu anlamına gelmez; kısa vadede olumsuz etkileri görülme bile orta ve uzun vadede etkiler ortaya çıkabilir.

Regülasyonu oluşturabilmek için ilgili sektörün yapısının düzenleyici kurum tarafından çok iyi bilinmesi gerekiyor. Ancak pratikte bu bilginin edinilebilmesi için gerekli çaba ve zaman çoğu zaman mevcut değil. Dolayısıyla regülasyon, ne yazık ki çıkar gruplarına hizmet eden ve aslında servet dağılımını değiştirmeye çalışan bir araç dönüşüyor. Bu yüzden regülasyonlar sektör açısından yıkıcı etkilere sahip ve profesyonellerin endişe için bekleyebildikleri bir durum. Düzenleyici kurumun sektör oyuncularının fikrini dikkate almadan yaptığı düzenlemelerin amacının ise aslında sektörü düzenlemekten öte

oyuncuları şekillendirmek veya sektör üzerinden haksız kazanç sağlamak olduğu artık bir gerçek. Regülasyonların servet transferi amacından öteye gidememesi Kamu Transferi Teorisi ile açıklanıyor.

Kamu Transferi Teorisi, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ortaya çıkan ve politik süreçte alınan karar ve uygulamaları iktisat biliminin kullandığı araç, yöntem ve varsayımlara dayalı olarak açıklayan bir disiplin. Teoriye göre rant arama faaliyetleri sektördeki girişimciliği engellerken innovasyonu azaltarak sektör bileşenlerini müşterilerine daha iyi hizmet sunmaktan rant mekanizmalarına hizmet sunmaya ittiğini gösteriyor. Böylece sektördeki gerileme ülke ekonomisine de sirayet ediyor. Regülasyonlar sonucu ortaya çıkan olumsuz tablo deregülasyon faaliyetlerini artırıyor. Yine aynı teoriye göre, regülasyonların maliyeti her zaman sağladıkları faydanın çok üstünde. Regülasyon faaliyetleri sonucunda faydalarının azaldığını gören kişi ve kurumlar ise deregülasyon faaliyetlerini destekliyor.

Yine aynı teoriye göre, regülasyon faaliyetlerden önce fayda-maliyet analizi yapılması ve çalışmanın bu sonuçlara göre yürütülmesi durumunda ise pek çok regülasyon talebi geri çevrilir ve sonuçta refah artışları ortaya çıkıyor. Ülkemizde herhangi bir regülasyon öncesi (veya an azından sonrasında bile), kantitatif verilerle bir fayda-maliyet analizi yapılmadığı (veya en azından kamuoyu ile paylaşılmadığı) için regülasyonların ne şekilde kaynak transferlerine yol açtığını, hangi birimlerin en kadar rant elde ettiğini ancak regülasyon gerçekleştirildikten sonra görebiliyoruz. Bu durumda da zaten iş işten geçmiş oluyor.

Sonuç olarak piyasalara fayda-maliyet analizi gerçekleştirilmeden ve sonuçlar ilgili kişi ve kurumlarla paylaşılmadan yapılan her türlü devlet müdahalesi ve regülasyon piyasadaki insan kaynağını ve sermayeyi olumsuz etkiliyor. Yanı sıra bu müdahaleler, piyasadaki inovasyonu ve girişimcilik faaliyetlerini aksatıyor; güç dengesini ticari faaliyet başarısından rant dengesinin başarisına kaydırıyor.

¹ Özgür Toplum Değerleri, F. Oguz, O. Cakmak.

“Param yoktu sigortacılık yaptım”

Kaya Çilingiroğlu’nun iş hayatına sigortacılıkla başladığını biliyor muydunuz? Peki ya para batıra batıra nasıl usta bir hisse senedi yatırımcısı haline geldiğini? Neden babası gibi doktor olmadığını, günah diye faize para yatırmadığını...

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Kaya Çilingiroğlu’nun magazin basınına yansıyanların aksine bambaşka, imrenilesi bir hayat hikayesi var. Henüz 5 yaşında jimnastik yapmaya başlamış mesela... Ardından yüzme, tenis, kayak, squash, basketbol, futbol... Derken golfe gönül vermiş. Yüzmede de şampiyonluğu var ama en başarılı olduğu spor dalı da golf olmuş. Önce yüreğini, sonra vitrinini ödülleriyle, şampiyonluklarla, gurur madalyalarıyla süslemiş... Peki girişimci ruhuna ne demeli? Sigortacılıktan reklamcılığa, hisse yatırımcılığından spor yorumculuğuna, proje yaratmaya girişimcilikteki başarısını matematik zekâsına bağlıyor. Kaya Çilingiroğlu’nu sabah golfünde yakalıyoruz. Bir vuruş daha yapıyor tepeden aşağı doğru, sonra kesiyor oyununu... Mini atış parkurunun yanı başındaki kafede oturuyoruz. Hiç çekinmeden dobra dobra anlatıyor. Baştan söyleyelim, bir kere nazik ve sıcak bir insan Kaya Bey. Öyle bazen fotoğraflarında yüzüne yansıyan sertlikten eser yok; gözlerinin içi gibi yüzü de gülüyor. Kemer Golf & Country Club’da, göz alabilmesine yeşilin hükümlü olduğu içinde, vaha gibi bir yerde konuşuyoruz Kaya Çilingiroğlu’yla. Hayatının tüm sırlarını Akıllı Yaşam ile paylaşıyor...

Borsayla ne zaman tanıştınız?

Kaya Çilingiroğlu: 1993 yılı. Tansu Çiller’in Başbakan olduğu dönemdi. Global Menkul Değerler’e 300 bin dolar para yatırdım.

Sonra hepimizin bildiği 1994 krizi çıktı ve o para bana sadece 30 bin dolar olarak geri döndü. Ben çok girişimci biriydim ve paramı büyütme adına borsada oynamaya karar verdim. Global Menkul Değerler’in sahibi Mehmet Kutman arkadaşım. Onun tavsiyesiyle borsada yatırım yapmaya karar verdim. Ancak krize yakalandık. O zaman portföyüme bakan kişi de bugün Türkiye’nin en büyük borsacılarından biri olan Cem Kalyoncu’ydu. Cem Bey o zaman Global Menkul’ün çalışanıydı. Mehmet Bey “Paramı Cem yönetsin” demişti. Ancak krize yakalandık ve kaybettim. Daha sonra 1998-99 yılları arasında bizzat kendim borsayla ilgilenmeye başladım. Al-sat yapmaya başladım ve bu yüzden ciddi paralar kaybettim. Ama belki de bu sayede hisse senedi yatırımının nasıl olması gerektiğini öğrendim. Warren Buffett’ın hayatını okumaya başladım ve nerelerde yanlış yaptığımı öğrendim. Ondan sonra da asla al-sat yapmadım.

Bilinçli bir yatırımcı nasıl davranmalı?

Borsaya yatırdığınız parayı arsa almış gibi düşüneceksiniz ve unutacaksınız. Mesela inşaat sektörü hızlı giden bir ülkede çimento fabrikalarının kâğıdını alırsınız. Türkiye’de istikrarlı büyüyen şirketler var. İş Bankası, Garanti Bankası, Koç Holding, Sabancı Holding gibi... Şu anda enerji hisse senedi alınabilir, enerji zarar etmeyecek bir sektör. Çünkü devletin alım garantisi var.



Üstelik illa BİST’ten bir kâğıt almak zorunda değilsin. Mesela Gazprom diye bir şirket var dünyada; git onun kâğıdını al. Bu olaya artık global olarak bakıp daha akıllı başında işler yapılması gerektiğini düşünüyorum.

Şimdi tasarruflarınız nasıl değerlendiriyorsunuz?

Şu an değerlendirecek kadar tasarrufum yok. Ama kullanmayacağım bir birikimim olsa yüzde 50’sini imarsız arsaya, yüzde 50’sini de hisse senedine yatırırdım. Tabii imarsız arsadan kastım, ileride bir şekilde imara açılacak olan arsa. İmara açıldığında değerinin yanına bir sıfır daha koyuyor o arazi. Ama imarlı arsa aldığınızda, çok uygun fiyata da alsanız uzun vadede yüzde 25-30 kazanırsınız. Faize karşı olduğum için bankaya para koymam.



alıp borsacılık yapmak çok yanlış bir şey. Borsanın ana kuralları vardır. Bunlardan biri, elinizde bir iki yıl hiç dokunmayacağı- nız bir paranız varsa hisse senedi alırsınız. Bu hisse senedi düşebilir ya da çıkabilir; zamana endeksli bakacaksınız. Bilanço okumayı herkes biliyor artık. İnternet var. Kârlı ve büyüyen şirketler var. Türkiye'nin büyüdüğü ortamda şirketler de büyüyor. Alırsınız hisse senedini, bekler ve yılsonun- da temettüsünü alırsınız. Düştüğü zaman heyecanlanmayın. Asla ve asla hisse senedi düştüğünde ekrana bakmayın. Bu birinci kural. İkincisi krediyle işlem yapmayın. Üçüncüsü de BİST 30 kâğıtlarının dışına çıkmayın.

Mesela adam ne iş yapıyor? Kıbrıs'ta ku- marhanesi var ve bir turizm şirketi. Gidip bunun hisse senedi alınır mı? Alınmaz. Ya- tırımcı sağlam bir hisse senedi alır ve bek- lerse her zaman çok iyi para kazanır. Ama “Üç ay sonra bir yere ödemem var, elimde de bu kadar bir para var, ben bununla hisse senedi alıp üç ayda kâr edeyim” dersin bu iş olmaz. Yatırımcılar en çok böyle yanılıyor.

“Arabama kasko yaptırdığım zaman mutlaka halk hareketini de yaptırırım. Bunu birçok tüketici bilmez. Halk hareketi şudur; sokaktan geçen 5 kişi gelip arabanızı devirse ve sizin böyle bir teminatınız yoksa sigorta şirketi paranızı ödemez.”

Faiz günah diye mi bankaya para yatırımı- yorsunuz?

Evet, günah olduğu için faizi tercih etmiyo- rum. Benim böyle bir takıntım var. Çünkü zamanında çok faiz ödedim. Başbakan sağ olsun, güzel bir şey söylüyor; “Faiz alanlar mezarını o paralarla doldursa sığmaz” diyor. Bu konularda Başbakanımıza bayılı- yorum. Birçok konuda çok seviyorum ama özellikle bu konuda çok takdir ediyorum kendisini. Bakıyorsunuz insanlara, 70 yaşına girmiş hâlâ para kavgası yapıyor. “Üç ço-

cuk okut” diyorum, beş kere söz veriyor, beş kere kıvrıyor. Bu bahsettiğim insanlar da 3-5 milyar dolarlık adamlar. Altı üstü üç tane engelli çocuk okutacaksın; bunun masrafı ne olabilir ki? Demek ki Allah bu insanlara nasip etmiyor.

Sizden de tüyo isteyenler oluyor mu?

Benden arada sırada tüyo, hisse önerisi is- tiyorlar. Kabul etmiyorum. “Tüyo verirsem her gün küfür edeceksin, vermezsem bir gün küfür edersin” diyorum. Birinden tüyo

Koyu bir Beşiktaş taraftarı olduğunuzu biliyoruz. Beşiktaş, Fenerbahçe, Galatasaray gibi spor kulüplerinin borsadaki mali durumları hakkında ne düşünüyorsunuz?

Geçenlerde okudum; Fenerbahçe'nin piyasa değeri 750 milyon liraya düşmüş. Bunun dolar olarak karşılığı 350 milyon dolar eder. Bilançosu her yıl eksi veriyorsa Fenerbahçe'nin değeri nasıl 350-400 milyon dolar eder? Üstelik yöneticileri yanlış trans- ferler yapıp paraları boşa harcıyorlarsa o şir- ketten sizce ne olur? Bana gelip “Fenerbahçe, Galatasaray, Beşiktaş, Trabzonspor hissesi alayım mı?” diyorlar. Onlara “Koç Holding, Eczacıbaşı, Akbank varken neden bu kulüp- lerin hisselerini alayım” diyorum. Onlar da “Fenerbahçe ceza almazsa borsada yükselir” diyorlar. Ya da “Fenerbahçe hissesi alayım, üç gün sonra yükselir, satarım” diyorlar.



“Ben koyu Beşiktaşlı olduğum halde Beşiktaş hissesi almam. Ancak Beşiktaş’a yardım olsun diye, o da bu parayı çöpe attığımı düşünerek alırım.”

Ben koyu Beşiktaşlı olduğum halde Beşiktaş hissesi almam. Ancak Beşiktaş’a yardım olsun diye, o da bu parayı çöpe attığımı düşünerek alırım. Tabii kulübüne yardım olsun diye hisse-lerini alanlar da var. Ancak bir yatırımcı olarak para kazanmayı hedefliyorsam kesinlikle spor kulüplerinin hisse senetlerini almam. Düşün- senize, kâr ettikleri bir yıl yok. İsmi Galatasaray, Beşiktaş, Fenerbahçe ya da Trabzonspor ol- masa siz kâr etmeyen bir şirketin kâğıdını alır mısınız? Ben burada kar amacı güdüyorum. Bu yüzden futbol kulüplerinin hisse senetlerini almam. Ancak yardım etmek için alınabilir

Sadece yatırımcı, girişimci değil koleksiyoner olarak da tanınıyorsunuz. Bu özelliğinizden de biraz bahsedermisiniz?

Evet, koleksiyonerim. Ayrıca biraz da eskici-

yim. Her şeyi biriktirmeyi çok seviyorum ve oldukça geniş bir koleksiyonum var. Kredi kartından, paraya, ufak otomobilden, ki- taplara, şapkadan davetiyelere kadar birçok şeyi biriktirmeyi çok severim.

Bütün bu koleksiyonlarınızı nerede saklıyor- sunuz? Özel bir yer mi yaptırınız evinizde?

Henüz değil! Biraz daha kafam rahatlarsa kendime göre ufak bir müze yapacağım. Babamdan kalan eşyalar da var, onlarla ilgili planlarım da var. Mesela başımdan geçen bir olayı anlatayım; geçenlerde Bozcaada’ya gittim, kapıda bir Jawa motosiklet duruyor.

50 yaşında vardır. Motosikletin sahibine, “Satar mısın?” dedim. “Satmam abi. Bu motosiklet bana abimden yadigâr o vefat etti” dedi. “Peki, bunu bir müzeye hediye

eder misin?” dedim. “Evet, ederim abi” dedi. Hemen Rahmi Koç’u aradım. “Abi 50 yaşında Jawa bir motosiklet var ilgilenir misin?” dedim. “Tabii ki ilgilenirim” dedi, hemen bir adamını gönderdi ve aldırdı. Şimdi tamir ettiriyor. Ankara’daki müzeye koyacak. O yüzden Rahmi Bey’i çok başarılı bulurum ve takdir ederim. Gezmiş, gör- müş ve toplamış; müzeye girdiğiniz zaman görüyorsunuz ki orada bir hayat yaşanmış. Bütün o iş adamlığının dışında bir hedef için uğraşmış. Bana göre hobisi olan insan daha keyifli yaşar.

Baba mesleği doktorluk? Siz de bu yüzden mi üniversitede tıp eğitiminizi seçtiniz?

Babam da annem de doktor. Ben de doktor olmak için bir girişimde bulundum. Ama yapmak istemedim. Çünkü şu anda doktor olan arkadaşlarıma bakıyorum, insan canı-yla uğraşmak çok stresli bir iş. Bir gün kalp profesörü bir arkadaşımı ziyarete gittim. Yüzüne baktığımda yorgunluk akıyordu. Ve arkadaşım şöyle dedi: “Benim yapacağım bir hata hastayı sakat bırakmaz, öldürür...” İşte bu yüzden ben doktorluk mesleğini yap- madım çünkü bu stresle yaşanmaz. Babam çok dinç bir adamdı, 70 yaşında öldü. Bir baktık mide kanseri olmuş. Duygularını dışa vurur, içine atmazdı. Buna rağmen demek ki ne stres yaşamış ve bu noktaya gelmiş. Bu yüzden “Doktorluğa iyi ki devam etmemişim” diyorum. Çünkü bu sorumluluğu almak çok zor bir iş. Tabii doktorluk mesleği de değişti artık. O eski doktorlar yok. Eskiden hoca dediğin zaman gerçekten hocaydı. Şimdi ise bakıyorum işin ticari tarafını ön planda tutan doktorlar çoğunlukta ve bu da benim hiç ho- şuma gitmiyor. Çünkü doktorluk mesleğinin asıl amacı çok para kazanmak olmamalı.

“5 yaşında sporla tanıştım” dediniz. Hangi spor dallarıyla uğraştınız?

Babam beni 5 yaşında jimnastiğe verdiğinde bunun sporun temel dalı olduğunu söyledi.

Sonra 6 yaşında tesadüfen yüzmeyle tanıştım. 7 yaşında Türkiye şampiyonu oldum. Ondan sonra Galatasaray'da uzun seneler sporla uğraştım. Tenis, kayak, squash, yüzme, basketbol, futbol hepsiyle uğraştım. Golf ve bunun gibi daha bilmediğim birçok spor dalıyla da ilgilendim. Mesela eskiden atletik bir adamdım okullar arası spor yarışmalarına gönderirlerdi bizi. Futboldan çok ağır sıklet boks karşılaşması beni ilgilendirir. Formula 1 özel ilgi alanımdır. Bu yüzden bunları bir çanağın içine koyup harmanladığınız zaman dağılacığınız da donanımlı oluyor. Sporların felsefesi birbirinden ayrı değildir. Zaman zaman futbol yorumu yaparken bu sporlardan da örnek veririm.

Ülkemizde sporun en başarılı olduğu alan paralimpik yani engelli sporlar. 10 tane madalya almışız. Ben Türkiye Bedensel Engelli Spor Federasyonu Yönetim Kurulu Üyesiyim. Bütçemiz 3,5 milyon lira. Bu parayla 4 tane branşı idame ettirmek durumundayız. 1 milyon 750 bin dolar bütçeyle de 14 branşı... Düşünsenize, sıradan bir futbolcunun bir yılda aldığı para neredeyse. İşte bu yüzden maalesef sadece futbolun konuşulduğu bir ülkede yaşıyoruz.

Biraz da golf merakınızdan bahsedelim...

Golfta Türkiye şampiyonluğum var. Golf aslında Türkiye'de çok bilinen bir spor ancak ne olduğunu bilmiyorlar ve kolay zannediyorlar. Ama o kadar da kolay bir spor dalı değil. Her türlü sporu kolay yaptım ve başarılı oldum. Beni en çok yoran ise golf oldu. Çünkü baktığınız zaman dünyanın en zor sporu ve profesyonel bütün sporcular da golfe oldukça meraklı.

Sizin gayrimenkul ve sigortacılık geçmişiniz de var...

Aslında ben sigortacılıkla başladım iş hayatıma. Sermayesiz yapabileceğim başka bir şey yoktu bende sigortacılık yaptım. O dönemde yapılan sigortacılıkla bugün yapılan sigortacılık arasında çok büyük fark var. O zaman sermayem yoktu çevrem vardı, "Ne yapayım" dedim ve sigortacılık yapmaya karar verdim. O dönemde beni sigortacılıkla Kanal Türk'te Bilgin Gökberk tanıştırdı. Babama, "Ben sigortacılık yapacağım" dedim. Babam da "Ben sana beş kuruş para vermem" dedi. "Peki, bari çekmeden bir çek defteri alayım" dedim ve bir çek defteri ile ofis kurdum. O zaman İsviçre Sigorta'nın sahibi Okan Bey'e gittim; "şunu yapacağım, bu kadar hedef

tutturacağım" diye sallıyorum. O da bana, "Söylediklerinin yüzde 10'unu yaparsan süper olur" dedi. Ben söylediklerimin iki katını yaptım. Hatta ilk sene en fazla üretim yapan acente ödülünü aldım. Böylece iş hayatına başladım. Şimdi ise gayrimenkul projeleri geliştiriyorum.

Özel sigortalarınız var mı?

Mapfre Sigorta'dan en kapsamlı paketinden özel sağlık sigortam var. Bütün teminatları içerir. Arabama kasko yaptırdığım zaman mutlaka halk hareketini de yaptırıyorum. Bunu ise birçok tüketici bilmez. Halk hareketi şudur; sokaktan geçen 5 kişi gelip arabanızı devirse ve sizin böyle bir teminatınız yoksa sigorta şirketi paranızı ödemez. Ben bunları sigortacılık yaptığım için biliyorum. Sağlık ise öyle bir noktaya geldi ki, kanser olsanız ve bu hastalıkla bir sene savaşsanız birkaç milyon dolarınız gidebilir. Artık sağlık sistemi bu noktaya geldi. Bu yüzden hem oğlumun, hem kızımın ve benim en yüksek pakette özel sağlık sigortamız var. Bu benim için çok önemli bir şey. Hiçbir şey bu hayatta ihmale gelmez.

Sigortayla ilgili başımızdan geçen ilginç bir olay var mı?

Benim sigortacılık yaptığım dönemde bu iş çok daha zordu. Ancak sistem şu anda değişti. SGK müthiş çalışıyor; neredeyse üstüne para verecekler. Geçenlerde Bodrum'da biraz rahatsızlandım ve devlet hastanesine gittim. Ancak orada özel sağlık sigortası geçmiyor. "SGK'nız var mı" diye sordular. Var ama bir türlü bulunamadı. Tesadüfen doktor babamın öğrencilerinden biriymiş de muayene oldum...





Sağlıkta rekabet kızışıyor

Allianz, Yapı Kredi Sigorta'nın; Malezyalı Khazanah da Acıbadem Sigorta'nın çoğunluk hissesini satın aldı. Sigorta şirketlerinin el değiştirmesi, özellikle sağlık branşlarında rekabetin yoğunlaşacağına işaret ediyor...

Sigorta sektörü, geçen yıllardaki yoğun satın alma ve birleşmelerin ardından nispeten daha stabil bir döneme girmişti. Ancak son dönemdeki iki satın alma sektöründe yeniden bir hareketliliğe yol açtı.

Hatırlanacağı gibi, yönetici sigortalarıyla bilinen İngiliz sağlık hizmetleri şirketi Bupa ile Japon Sompo Japan, Acıbadem Sigorta'daki Abraaj hisselerini satın almak için rekabete girmişti.

Ancak Abraaj Group, sürpriz bir şekilde Acıbadem Sağlık ve Hayat Sigorta'daki yüzde 50 hissesinin tamamını Malezya hükümetinin stratejik yatırım fonu olan ve özel sağlık hizmetleri sağlayıcısı IHH Healthcare'de ortak olduğu Khazanah Nasional Berhad'a sattı. Böylece Abraaj sağlık sektöründen çıkarken, Khazanah Nasional ise şirket kurucusu olan Aydınlar ailesinin elindeki yüzde 40 hisseyi de satın alarak

şirketin yüzde 90'la en büyük hissedarı haline geldi. Öte yandan Mehmet Ali Aydınlar, yüzde 10 hissesiyle Acıbadem Sigorta'nın yönetim kurulu başkanlığına devam ediyor.

Abraaj'ın Orta Asya ve Türkiye yöneticisi ve ortağı olan Selçuk Yorgancıoğlu, bu işlemin başarıyla sonuçlanmasını Abraaj'ın fon yönetimindeki becerisiyle açıklıyor. Yorgancıoğlu, Abraaj'ın büyüyen pazarlarda yüksek kalitedeki

varlıklara yatırım yaparak önemli ve cazip getiriler elde etme konusundaki tecrübesini gösterdiğini vurguluyor. Acıbadem Sigorta, Türkiye'nin önde gelen sağlık sigortası şirketlerinden biri. Sağlık sigortası alanında en yüksek ikinci pazar payına sahip. Şüphesiz Abraaj Capital de Acıbadem Sigorta'nın hızlı ve karlı büyümesine katkı sağladı. Nitekim Abraaj Capital tarafından satın alınmadan önce Türkiye'nin altıncı büyük sağlık sigortası şirketi olan Acıbadem Sigorta'nın ikinciliğe kadar yükselmesi de bunun en büyük göstergesi. Son iki yılda brüt prim hacmini yıllık ortalama yüzde 30'un üzerinde artıran Acıbadem Sigorta, yüksek özkaynak kârlılık oranıyla da dikkat çekiyor. 2010 yılında yüzde 7 pazar payıyla altıncı sırada olan şirket, 2012 yılında net gelirlerini 27,9 milyon TL'ye, pazar payını da yaklaşık yüzde 10'a çıkardı.

Otomatik olarak ikinciliğe yükseldi

Acıbadem Sigorta'nın ikinci sıraya yükselmesinin Allianz'ın Yapı Kredi

Sigorta'yı satın alması da etkili oldu. 2012 sonu itibarıyla Türkiye'nin en büyük sağlık sigortacıları olan Yapı Kredi ile Allianz sağlık birimlerini birleştirince ortada tek rakip kaldı ve Acıbadem Sigorta otomatik olarak ikinciliğe yükseldi. Yani Allianz hâlâ ayrı birimde faaliyet gösterseydi yine üçüncü olarak kalacaktı. Şimdi ise üçüncü sırada Mapfre, ardından da Aksigorta geliyor. Aşağıdaki tablodan da görüleceği gibi 2013'ün ilk yarısında sağlık sigortalarında 1 milyar 349 milyon TL prim üretildi. Bu prim hacminin yüzde 18,5'i Yapı Kredi, yüzde 15'i ise Allianz'a ait. İki şirket birleşince toplam yüzde 33,3'lük pazar payıyla sektörün lideri konumuna geldi.

Rekabet nasıl şekillenecek?

Bu iki satış, başta da belirttiğimiz gibi en çok özel sağlık sigortalarını etkileyecek. İlk iki şirketin pazar payı yüzde 50'ye yaklaştı. Bu da özel sağlık sigortalarında tekelleşmeye varan sonuçlar doğurabilir. Ancak sağlık sigortalarında olan ama yıllardır istenilen ölçülerde

büyüyemeyen şirketler bile bu birleşme ve satın almalarla olumlu bakıyor. Çünkü herkes sağlık sigortalarında fiyatların önümüzdeki yıl artacağını öngörüyor. Pazarı hakim olan iki şirket, özel sağlık sigortalarında primleri belirleyecek. Doğal olarak prim artışından bu alanda faaliyet gösteren diğer şirketler de faydalanacak. Kısacası önümüzdeki yıl sağlık branşında sigortalı sayısı çok fazla artmasa da primlerdeki artış önceki yıllara oranla daha fazla olabilir.



Hastalık-sağlık alanındaki prim üretimi

Şirket	2012-6 Ay		2013-6 Ay			
	Toplam üretim (TL)	Pazar payı	Toplam üretim (TL)	Pazar payı	Değişim	Reel değişim
Yapı Kredi Sigorta	233.512.169	% 18,15	259.903.452	% 18,74	% 11,30	% 2,77
Allianz	196.007.603	% 15,23	197.623.811	% 14,25	% 0,82	-% 6,90
Acıbadem Sağlık ve Hayat	164.635.913	% 12,80	191.784.421	% 13,83	% 16,49	% 7,56
Mapfre Genel	150.768.509	% 11,72	184.551.646	% 13,31	% 22,41	% 13,03
Aksigorta	103.691.061	% 8,06	108.181.894	% 7,80	% 4,33	-% 3,66
Anadolu	101.886.246	% 7,92	106.631.164	% 7,69	% 4,66	-% 3,36
AXA	46.483.216	% 3,61	50.680.170	% 3,65	% 9,03	% 0,67
Groupama	49.768.129	% 3,87	49.044.619	% 3,54	-% 1,45	-% 9,01
Eureko	45.254.270	% 3,52	44.296.040	% 3,19	-% 2,12	-% 9,62
Güneş Sigorta	35.887.281	% 2,79	41.465.911	% 2,99	% 15,54	% 6,69
İlk 10 şirket	1.127.894.397	% 87,67	1.234.163.128	% 89,00	% 9,42	% 1,04
SEKTÖR TOPLAMI	1.286.589.448	% 100,00	1.386.654.815	% 100,00	% 7,78	-% 0,48

Gurbetçi çocuğunun gözü Allianz'ın tepesinde

Allianz-Yapı Kredi Sigorta birleşmesini, Almanya'daki göçmen bir ailenin çocuğu Solmaz Altın yönetiyor. Altın, Almanya'da Türk, Türkiye'de Alman kimliğiyle öne çıkıyor. Onun için önemli olansa 'Avrupalı' olmak. İşte Allianz Türkiye'nin yeni CEO'sunun kısa bir portresi... **Berrin Vildan Uyanık**
/ buyanik@akilliyasamdergisi.com

Alman sigorta devi Allianz, Yapı Kredi Sigorta ile Yapı Kredi Emeklilik'i satın alarak sadece Türkiye değil tüm dünya ekonomi basını'nın dikkatini çeken bir büyüklüğe ulaştı. Birleşmeyle oluşan yeni şirketin başına ise 39 yaşında genç bir isim olan Solmaz Altın atandı.

Yapı Kredi'nin sigorta ve emeklilik birimlerini bünyesine katan Allianz Türkiye, böylece yaklaşık 1.2 milyar euroluk prim hacmine ve 2 milyar eurodan fazla mal varlığına sahip oldu. Yeni şirketin toplam çalışan sayısı ise 2 bin 700'e ulaştı.

Bu rakamlar aynı zamanda Allianz'ın sektördeki liderliğini de anlatıyor. Yeni şirket, prim üretiminde ciddi bir paya

sahip oldu. Bu birleşme şimdiden prim üretimlerinde sıralamayı değiştirdi. Örneğin, Yapı

Kredi'nin başa-rılı olduğu alanlardan

sağlıkta toplam prim üretiminin üçte biri Allianz'ın oldu. Keza kaskoda ve zorunlu trafik sigortasında da ikinci sıraya yükseldi. Satın almalarla birlikte emeklilik tarafında 5 milyar TL'ye yakın bir fona ulaştı. Peki bu dev şirketi yönetecek olan yeni CEO Solmaz Altın kimdir?



Basamakları hızlı tırmandı

39 yaşındaki Solmaz Altın, 1970'li yıllarda Almanya'ya çalışmak için göç eden Kütahyalı bir anne babanın çocuğu olarak Kuzey Ren-Vestfalya eyaletindeki Krefeld şehrinde doğdu. İlk ve orta öğrenimini bu kentte gören Altın, yine baba evine yakın bir üni-

versite olan Duisburg kentindeki Gerhard-Mercator Üniversitesi'nde ekonomi-finsans alanında lisans öğrenimini tamamladı. Aynı zamanda futbola olan merakı ile bilinen Altın sakatlanması üzerine öğrenimine ağırlık verdi. Bu sefer Avustralya'nın Sidney kentindeki University of Technology'de işletme mastırını tamamladı. Almanya'da okurken yaz aylarında bütün gurbetçi çocukları gibi o da baba ocağı Kütahya'ya gelip gitti. İş hayatına Citibank'ta başlayan Solmaz Altın, Dresdner Bank, PWC ve KPMG Almanya'daki görevlerinin ardından 2007 yılında KPMG Türkiye'ye Risk Direktörü olarak atandı. Türkiye'ye iki yıllık bir operasyonu yönetmek için gelen Altın, bu işi sırasında Allianz'dan teklif aldı. Bu teklifi kabul etti ve risk yönetimindeki tecrübesiyle 2009 yılında Allianz Risk Direktörlüğü'ne atanarak doğrudan Allianz Türkiye eski CEO'su George D. Sartorel'e bağlı olarak çalışmaya başladı. Daha sonra ise Mali İşler Direktörü (CFO) olarak atandı. Kariyer basamaklarını hızla tırmanan Solmaz Altın, 1 Temmuz 2013 tarihinden itibaren de Allianz Türkiye CEO'su olarak atandı. Böylece Altın, sadece sigorta sektörünün değil Türkiye'nin de en genç CEO'larından biri oldu.

Eşi de Allianz yöneticisi

Almanya'da doğan ve büyüyen ilk kuşak göçmen çocuklarından biri olan Altın, ana dili Türkçe ve Almancanın yanı sıra İngilizce, Fransızca ve İspanyolca biliyor. Her iki ülkenin kültürüne de aşina olması, global şirketlerde bankacılık ve risk yönetimi danışmanlığı gibi alanlarda deneyimi şüphesiz Altın'ın genç yaşta zirveye taşıyan en önemli özellikleri. Ancak bu zirve de geçici görünüyor; çünkü Solmaz'ın gözü biraz daha yükseklerde... Bir sonraki hedefi global Allianz'ın Mali İşlerden Sorumlu CFO'su olmak. Yani bugünkü Oliver Baete'nin yerine gelmek.

Geçmişini düşünülünce Solmaz Altın için bu hedef pek de zor görünmüyor. Aslında Allianz Türkiye'ye girdiğinden beri yakın çevresine amacının Almanya'ya geri dönmek olduğu söylenen Altın'ı Türkiye'de tutan önemli sebeplerden biri de eşi Işıl Hanım ile tanışması olmuş. Evli ve iki çocuğu olan Solmaz Altın'ın eşi Işıl Hanım Allianz Hayat ve Emeklilik'te "Actuarial Supervisor" olarak çalışıyor. Eşi de Solmaz Altın'ı aratmıyor. Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi İstatistik Bölümü'nden birincilikle mezun olan Işıl Gündüz Altın, Bahçeşehir Üniversitesi Aktüerya Bölümü'nden Yüksek Şeref Derecesi ile master sahibi. Altın çifti Türkiye'de bir aile kurup yerleşmesine rağmen, yapılan yorumlar 2-3 yıl içinde çiçeği burnunda Allianz Türkiye CEO'sunu başka yerlerde görebileceğimize işaret ediyor.

"Alman değil Avrupalı"

Her işi, her ödevi Alman mantığına göre, yani belirli bir disiplin içinde yapan Solmaz Altın, ayrıntılara verdiği önemle de biliniyor. Global Allianz'ın (SE) web sitesinde yayınlanan röportajında Türkiye'deki birleşme sürecini "eğlenceli" olarak tanımlayan Altın, bu değişim sürecini her iki şirketten de oluşturduğu bir ekiple yönetti. Bu yönüyle sadece ülke kültürü değil, farklı kurum kültürlerine verdiği önemi de göstermiş oldu. Bu süreçte Almanya'daki ana şirketteki yöneticilerden önemli bir destek gördüğünü söyleyen Altın, "Daha fazla destek dileyemezdim" diyor. Bu da global Allianz'ın yöneticilerinin Almanyalı Türk yöneticiye güvenini gösteriyor. Solmaz Altın, Allianz'ı bir Alman şirketi değil, Alman kökleri olan "Avrupalı, küresel bir şirket" olarak tanımlıyor. Tıpkı kendisinin de Türkiye kökenli Avrupalı olması, Avrupa kültürünü benimsemesi gibi. Nitekim Gezi Parkı olayları hakkında da yorum yapan Altın, gelişmelerden endişelenmediğini ve olayların Türkiye'nin "genç



Sakatlanmasaydı...

Kitap okumayı seven Solmaz Altın, futbola düşkünlüğüyle de biliniyor. Bir süre Almanya'da futbol oynayan genç yönetici, sakatlanınca bu sporu bırakmak zorunda kalmış. O da bunun üzerine bugünkü kariyerinin yolunu açan öğrenimine ağırlık vermiş. Altın sakatlanmasaydı, belki de Avrupa'da top oynayan ünlü Türkiye'li futbolculardan biri olacaktı. Kim bilir belki de sigortacı değil, Türk ya da Alman Milli Takımı'ndan birini tercih etmek zorunda kalan gurbetçi futbolcular arasında yer alacaktı. Biz de ekonomi muhabirleri olarak basın toplantılarında çok televizyonlarda izleyecektik kendisini...

demokrasi"sinden kaynaklandığını söylüyor. Türkiye için "Eskiden demokrasilere doğal gelen pek çok dersi yeni öğreniyor. Bunun için Türkiye'ye zaman vermeliyiz. Ama gidişatın doğru yönde olduğunu düşünüyorum. Elbette, aksaklıklar olacaktı, ekonomik anlamda da. Ancak biz tüm bunları göz önüne aldık" diyor. Şirket kültürüne de vurgu yapan Altın yeni bir ortak kültür yaratmak için çalıştıklarını söylüyor ve ekliyor: "Türkiye'de küresel yetenekleri ve kültürü olan bir Türk şirketi. Yapı Kredi Türk kökleri olan bir Türk şirketi. Görevimiz her birinden en iyisini almak."

Its time to choose a fund

The Individual Pension System (Bireysel Emeklilik Sistemi-BES) has become more attractive for investment with new regulations. The government regulations have introduced new advantages of the BES system as of 1st of January 2013. In the new model, every participant has started to receive 25 per cent saving incentive from the government for their monthly contributions. In addition, it offers 5 per cent stoppage tax if you stay in the system at least for 10 years and until 56 years of age. Normally, stoppage tax rate is 15 per cent for other investment returns. Unsuprisingly, these advantages have supported the fast growth of BES for the first half of 2013. The number of BES participants has reached 3,74 million. The fund size is 23 billion TRL as of 26 June 2013. In addition to its fast growth, its investment funds have grown significantly both in size and diversity. The regulation allows asset managing firms to set up mutual funds. Now there is 211 different investment funds in BES system and new

funds are coming soon.

BES has become one of the profitable investment tools with new advantages.

Therefore, now its time to choose a fund.

Ahmet Karaman, Assistant Manager of Garanti Emeklilik, points out that there is a wide range of funds with different investment alternatives offered to BES participants.

Investment specialists recommend some criterions to take into account in choosing mutual funds; the age of participant, risk perception and preferences. That is to say, if you expect high return and have a high risk perception you can give weight on stock exchange funds; on the contrary, if you prefer to invest in secure funds, government bonds and bills can be chosen. Investment specialists note that risk perception increases while you are younger. Therefore when



you join the system in young ages it is possible to invest in risky funds such as stock exchange, however, when you get older your risk perception changes towards more secure funds. It is also possible to change fund divisions 6 times per year. It is worth noting that investment returns in stock exchange funds have been the highest since the system introduced, that is followed by flexible stock funds and government debt securities.

Sincek has been appointed to a new BES company



Ayhan Sincek

A joint individual pension company will be established by Kuveyt Türk Katılım Bankası and Albaraka. With the establishment of a new company, 18th company will join the Individual Pension System (Bireysel Emeklilik Sistemi-BES). General manager of the company has already been transferred from Anadolu Hayat Emeklilik, Ayhan Sincek.

Sincek, 43, is one of the experienced actuaries in Turkey. He graduated from the Math Department in the Middle East Technical University (METU) in 1997.

Sincek began his career in insurance sector as an assistant actuary in the Undersecretariat of Treasury. Then he earned his master degree in Actuary Sciences from Boston University. When he was offered a position as an assistant manager by Credit Europe Life Insurance, Russia, he contributed to establish the first Turkish life insurance company abroad. Prior to his appointment, Sincek was working as Deputy Manager of Anadolu Hayat Emeklilik responsible for Life insurance, actuarial, reinsurance and underwriting activities.

Solmaz looks for the top of Allianz

When German insurance giant Allianz bought Yapı Kredi Sigorta and Yapı Kredi Emeklilik, its size has attracted not only Turkish media's interest but also global media. The union of Allianz Turkey and Yapı Kredi insurance operations has created one of the leading insurers in non-life, pensions and life insurances in Turkey with premiums of exceeding 3 billion TL and assets under management of reaching 5 billion TL. Obviously this size requires an experience management. Solmaz Altın, former Chief Financial Officer of Allianz Turkey, has been appointed as CEO to manage the integration of two companies.

Solmaz Altın (39) was born as a son of a Turkish migrant family in Krefeld, Germany. He earned his degrees in banking manage-

ment and economics in Germany and Australia. After a series of positions in the banking and consultancy sector in Germany, Asia and Australia, he was offered a position as Chief Risk Officer in Allianz Turkey in 2009. After he accepted the position, he was promoted to Chief Financial Officer and since July 1, 2013, as Chief Executive Officer. Now he is one of the youngest CEOs in Turkey who has climbed the career steps and reached the top of his career very fast. At least for now.... In fact, the rumour has it that he is looking for Chief Financial Officer position at the global Allianz. It is expected that Altın might be appointed for another position in a few years. Considering his recent success it does not look very difficult for him.



The renewable energy could be tripled by 2020

According to a new report from Bloomberg New Energy Finance, sponsored by Swiss Re, the renewable energy industry is expected to spend up to 2.8 billion dollars yearly on insurance by the end of the decade. That is to say, about three times as much as it is now by 2020. The report looked at six markets for solar and wind energy, including Australia, China, France, Germany, the United Kingdom and the United States. Insurance



premium volumes in those markets could potentially increase from 850 million dollars today to between 1.5 billion and 2.8 billion dollars by 2020, the report suggests. Projections suggest that new renewable power capacity built around the world between now and 2030 will account for more than 2 trillion dollars of total investment. Of that, 75 per cent of capacity additions, will be in the solar and wind sectors and over half of this is attributable to the six major markets. "The analysis shows that the demand for risk management solutions will increase partly because the renewable sector will simply get bigger, but also because of increasing uncertainty affecting power markets in general," noted Guy Turner, chief economist at Bloomberg New Energy Finance.

"We hardly meet the demand"

According to Taner Işık, Country Manager of Atradius Turkey, a change in the cheque regulation combined with the slow down of Turkey's growth rate has increased the demand for credit insurance products. "We hardly meet the demand today" Işık said. Although credit insurance market's size is still small comparing to other segments such as fire or health, it grows very fast. In fact, credit insurance has grown by 40 per cent for the first six months of 2013 according to the Insurance Association of Turkey's statistics. The total premium size has reached 62 million TRL. Işık argues that one of the barriers of growth of credit insurance market is the wrong impression about cost of it. He notes that cost of credit insurance is usually around 2-3 per mille of the turnover for medium size enterprises.

Güneş Sigorta's new strategy: "Profitable sources, profitable segments"



Serhat Süreyya Çetin

Having renewed its IT infrastructure and strategies, Güneş Sigorta has adopted several changes in its business lines. For example it has grown in some segments such as fire and engineering, and become smaller in others such as compulsory traffic insurance for the first half of 2013. Güneş Sigorta, now, focuses on its growth strategy in target areas. Serhat Süreyya Çetin, General Manager of Güneş Sigorta, said that the company will weight on profitable segments as a result of company's new growth strategy.

He also pointed out the growth

potential in banking channel and new division of bankasurance of the company. "We are a subsidiary of Turkey's one of the biggest banks, Vakıfbank. We have a great potential. With having a separate banking channel launched in the company, we have got a good synergy. We focus on bankasurance channel", Çetin said.

He emphasised that Güneş Sigorta has grown by 58 per cent in banking channel for the first half of 2013.

However, he said that Güneş Sigorta will grow both in both banking and agency channels.

The competition gets stiff in health insurance

Emerging markets private equity company Abraaj Group has sold its 50 per cent stake in Acıbadem Sigorta to Malaysia's state-run investment fund Khazanah Nasional Berhad. Acıbadem Sigorta was a 50-50 joint venture between a holding company owned by Dubai-based Abraaj and Mehmet Ali Aydınlar, founder of Acıbadem health group. Besides Abraaj's stake, Khazanah Nasional also previously bought a 40 percent stake in the insurance firm held by Turkey's Aydınlar family. That is to say 90 per cent of the shares belong to Khazanah now.

Acıbadem ranked third in the Turkish sector with a market share of just over 10 per cent at the end of 2012.

On the other hand Allianz, Europe's biggest insurer, bought rival Turkish insurer Yapı Kredi Sigorta from Turkish lender Yapı Kredi Bank in March for 1.6 billion TRL to secure a

bigger slice of a fast-expanding market.

In fact, it has more than 30 per cent of the market today. With the deals the merger of Allianz-Yapı Kredi, Acıbadem Sigorta has become second largest health insurance company.

The total health insurance premiums were up 7.7 percent at 678 million lira (350 million dollars) in the first two months of 2013.

Acıbadem Sigorta's premium income grew 22 percent to 150 million TRL in the same period, making it the largest gainer in health premiums, according to the Insurance Association of Turkey.

These developments give a sign that the competition gets stiffed in health insurance.

However, customers might be affected by increasing premium cost as a result of the ability of controlling premiums of these two companies.

It is also worth to remind that just over one and half years ago Abraaj sold its stake in Turkey's largest hospital chain Acıbadem Sağlık to integrated Healthcare Holdings, a unit of Khazanah, in a deal which valued Acıbadem Sağlık at \$1.68 billion.



VERUSA HOLDİNG

Verusa Holding, enerji, petrokimya, demir-çelik, telekomünikasyon, finans ve teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer, güçlerine güç katıyor.



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



PCISELSAN
ACIKÖRNEK BELİRLİLİK SAKKATİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
ÇELİK



INNATED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT



ANELTECH

Eski Büyükdere Cd. Ayazağa 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



Havuçlu BES, sopalı BES'i yendi

BES'e girmek "gönüllü" katılıma dayalı. Ancak refah düzeyi de BES'e girip girmemekle ilişkilendiriliyor. Yani kamu sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak görülüyor... **Dalkan Delican / BES Uzmanı**

"Zorla güzellik olmaz" demiş atalarımız. Temel motivasyon kaynaklarına bakınca bu atasözünün hikmeti daha net görülecektir. Ceza ve ödül olarak iki temel motivasyon kaynağı var. Bu dinler için de geçerli: Ya cennet ya cehennem... İnanan ya cennete gitmek için inançlarının gereğini yapar ya da cehenneme gitmemek için!..

Ekip motivasyonu için de bu kavramları çağrıştıran iki güzide kelimemiz var: "Havuç" ve "sopa". Anlamını tahmin edeceğimiz gibi işinizi "korkutarak" mı yaptıracaksınız yoksa "seve seve" mi?.. Genelde her iki koşul birlikte çalışıyor. Korkutmak için işten atma, mobbing vs ile terfi etme, gelir artışı gibi karışık uygulamalar aynı anda uygulanıyor. Bazen yerinizi korumak bile ödül olabiliyor!

Tarih 28 Mart 2001; TBMM'de bir kanun kabul görüyor. BES'e girmenin "gönüllü" katılıma dayalı olduğu bu kanunun daha birinci maddesinde söyleniyor. Güzel, zorunlu değiliz; ister girer ister girmeyiz. Yani paşa gönlümüze kalmış! Kanun, girmediklerimiz için bir ceza uygulamasından bahsetmiyor.

Ancak aynı kanun maddesinin ilk ifadelerinden biri "kamu sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak emekliliğe yönelik ek gelir için" diye başlayan bir ibare var. Yani bir yerde yasama organı diyor ki "Kamu sosyal güvenlik sistemi tam değil, eksik. Tamamlamak istiyorsan BES'e gir"... Ama girmek zorunda değilsin.

Aslında şu mesaj net gözüküyor: Girmezsen emeklilik döneminde "kamu sosyal güvenlik sistemi" refah seviyeni aşağı çekecek! San ki bir "sopa" kokusu var.

Ama itiraf edilmemiş, dolaylı olarak bilgi verilmiş gibi.

28 maddelik bir kanun metninin daha ilk maddesinde "refah düzeyinin yükseltilmesi" şartı BES'e girip girmemeye irtibatlandırılıyor. Adeta "havuç" kısmı o tarihte unutulmuş, "aba altından sopa" ile sistem kurgulanmış gibi bir görüntü var.

Neyse ki 13 Haziran 2012'de kabul edilen kanunda, bir ek maddeyle "yüzde 25 devlet katkısı" getirildi. Böylece "havuç" net ve açık bir şekilde ilgili kanuna eklenmiş oldu.

"Havuçlu" BES'in, sadece "sopalı" BES'e göre inanılmaz bir ivme kazandığı, 2013'ün ilk yarısında görüldü.

Kamu sosyal güvenlik sisteminden emekli olanların ortalama emekli maaşı çalışan kesim tarafından fark edildiğinde, "havuç" ve "sopa"nın etkisi çok daha net sonuçlar doğuracak bir unsur. Aralık 2012'de aylık sınırının 973,58 TL, ortalama emekli maaşının 964 TL olduğu düşünülecek olursa "sopa"nın tesiri artar mı acaba? "Zorla güzellik olmaz" demiştik. "BES'e katılım gönüllü" bu arada.

Unutmadan, "parayı veren, düdüğü çalar!" Sağlıcakla kalın.

"Havuçlu" BES'in, sadece "sopalı" BES'e göre inanılmaz bir ivme kazandığı, 2013'ün ilk yarısında net bir şekilde görüldü...





**100 LİRANIZI
125 LİRAYA
ALİYORUZ!**

Bireysel emeklilik sistemine yatırılan
her 100 liraya 25 lira devlet katkısı!*

Bu fırsatı kaçırmamanız için sizi
Garanti Şubelerinde bekliyoruz!

*Bir katılımcıya bir yılda ödenebilecek devlet katkısı, yıllık brüt asgari ücretin %25'i ile sınırlıdır.

“Talebe yetişmekte zorlanıyoruz”

Geçen yıl çek yasasının değişmesi ticari alacak sigortalarına talebi artırdı. Atradius Genel Müdürü Taner Işık’a, bu sigortanın özelliklerini ve avantajlarını sorduk... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Alacakların tahsili, özellikle de ekonomik durgunluk ve kriz dönemlerinde şirketlerin sürdürülebilirliği açısından büyük önem taşıyor. Vadeli satış yapan birçok şirket alacaklarını garantiye almanın yolunu arıyor. Bugüne kadar çek ve banka sistemiyle bu alacaklar bir nebze olsun korunmaya çalışılıyordu. Ancak çek yasasındaki değişikliklerle artık bu seçeneğe de pek itibar edilmiyor. Nitekim Atradius Genel Müdürü Taner Işık, geçen yılın başında çek yasasındaki değişimin ticari alacak sigortalarına olumlu yansıdığını söylüyor. Işık, “Önceden hedef

firma listeleri vardı, bunlara gidelim derken bugün bize gelen talebe yetişmekte zorlanıyoruz” diyor. Türkiye Sigorta Birliği verileri de ticari alacak sigortalarında ilk 6 aydaki büyümenin yaklaşık yüzde 40 olduğunu gösteriyor. 2012’nin ilk 6 ayında 44,7 milyon TL prim üreten sektör, bu yılın ilk yarısında 62 milyon TL’ye ulaştı. Bugüne kadar büyük firmalarla gündeme geldiği için ticari alacak sigortasına dair “pahalı” algısı hakimdi. Işık, özellikle orta ölçekli firmalar için ticari alacak sigortası primlerinin ortalama cironun binde 2-3’ünü

ancak bulduğunu vurguluyor. Ticari alacak sigortalarının özelliklerini, avantajlarını, sektördeki gelişmeleri Atradius Genel Müdürü Taner Işık’a sorduk...

Ticari alacak sigortası nedir?

Ticari alacak sigortasını genel anlamda “vadeli mal satan bir şirketin vadesinde alacaklısından parasını tahsil edememesi durumunda devreye giren sigorta ürünü” olarak tanımlayabiliriz.

Sigortanın koşulları neye göre belirleniyor?

Bizim sattığımız ürünün üç boyutu var.

Başlangıçta müşterimizin başta mal satmak istediği kişinin mali durumu olmak üzere bir ön değerlendirme ve piyasa araştırması yapıyoruz. Bu çerçevede bir limit tespit ediyoruz. Sonra da “Bu limite kadar yapılan satışlar bizim sigorta teminatımızdadır” diyoruz. Bu limit çalışması sırasında bazen müşterimizin istediği rakamın tamamını, bazen belli bir yüzdesini onaylıyoruz ya da bazen hiç onaylamayabiliyoruz. Aslında bu karar müşterimiz için de yol gösterici olabiliyor. Çünkü eğer bizden limit çıkmıyorsa bu bir veriye dayanarak söyleniyor ve biz de müşterimize aslında şunu söylüyoruzdur: “Biz bu riski teminatlandıramıyoruz, sen de normal şartlarda bu firmaya açık tabir ettiğimiz herhangi bir teminata dayanmayan herhangi bir satış yapmamalısın. Bizim görüşümüz bu yönde.” Bir kısmını onayladığımız durumlarda ise müşterimize “Aslında ortada düşündüğünüz kadar güzel bir resim yok ve dikkatli olmalısın” diyoruz. İkinci boyutunda ise vadesinde alacağı tahsil edemediği durumda bir tahsilat hizmetimiz var.

Sigortalı firma alacağını tahsil edemediğinde sizin tahsilat süreciniz nasıl işliyor?

Tazminat öncesinde belli bir süre alacağı tahsil etmeye çalışıyoruz. Sigortalı firma adına o dönemde herhangi bir tahsilat yapılabilsen zaten problem çözülebiliyor. Bu özellikle ihracat bağlantılı satışlar için önemli bir hizmet. Çünkü iş yurtdışına çıktığı zaman farklı bir ülke, hukuk sistemi ve prosedürler var. Maliyetler çok farklı boyutlara çıkabiliyor.

Türkiye’de alacak tahsili nasıl işliyor?

Türkiye’deki hukuk sisteminin genel yapısı itibarıyla alacak tahsili bir uzmanlık işi. Her ne kadar mahkemenin yerini herkes bilse de ya da icra takip dosyasının nasıl açılacağı çok karmaşık bir iş değilmiş gibi gelse de borçludan alacak takibi yapan birden fazla alacaklı olabiliyor. Bazısı parasını zamanında tahsil

edip çıkabiliyor, bazıları ise tahsil edemeyip alacak iflas masasına yani tamamen zarar yazma aşamasına kadar gelebiliyor. Bizim çalıştığımız hukuk bürolarının da bu anlamda daha deneyimli, daha uzman olduğunu düşünüyoruz.

Alacak sigortasında üçüncü aşama nedir?

Üçüncü ve son aşama, alacağın tahsil edilemediği ve sigortanın devreye girdiği aşamadır. Bu durumda da bizim tazminat hizmetimiz devreye giriyor. Alacağı büyük oranda yüzde 90’dır ve genelde tahsil edip sigortalının parasını biz ödemiş oluyoruz. Daha sonrasında ise biz takip işini yapmaya devam ediyoruz. Artık biz alacaklı konuma geçtiğimiz için alacak takibi devam ediyor. Ancak bundan sonrası artık sigortalının sorunu olmaktan çıkıyor. Vadeden sonra 150 gün bir tahsilat süresi var. Onun sonunda yüzde 100 ödüyoruz.

Tahsil edemediğiniz çok vaka oluyor mu?

Bu işin sırrı mümkünse alacağı batacak aşamaya getirmeden tahsil etmek. Bunu da riski doğru yönetmekle yapabilirsiniz. Mümkünse batacak firmaya limit vermeyerek müşteriyi doğru yönlendirmek ve işi batacak noktaya getirmemek gerekiyor. Çünkü işi sıkıntıya girmiş bir borçludan tahsil etmek dünyanın hiçbir yerinde kolay değildir. Türkiye’de iki farklı durum görüyoruz. Birincisi borçlunun nispeten ödeme imkânı var ve geçici bir nakit sıkıntısı yaşıyorsa genelde 3 ila 6 ay içerisinde sulh yoluyla tahsilat imkânı bulunabiliyor. Biz bu noktada iyi niyetli borçlulara zaten son derece esnek yaklaşıyoruz. Hatta yeri geliyor anapara borcunun bir kısmından feragat bile edebiliyoruz. Ki işi mahkeme sürecine sokmayalım. Bunun dışında, eğer iş mahkemede icra takip sürecine giriyorsa genelde 1.5-2 yıldan önce sonuç almak mümkün olmuyor. Aslında bu bile iyimser bir tablo. Çünkü bugün yaptığımız tahsilatlar aslında 3-4 yıl öncesinden gelen

Bu yıl ilk defa...

“Sigorta sektöründe kârlılık önemli bir problem. Ticari kredi sigortalarına bakıldığında zaman hacimleri henüz çok küçük. Hatta geçtiğimiz yıllarda toplam giderleri karşılayamaz boyuttaydık. Fakat bu yıl itibarıyla sanıyorum bu problemi aşmış olduk. İlk dört aylık rakamlara baktığımızda da gelişme son derece pozitif. Bu yıl inşallah, kurulduğundan bu yana Türkiye’de ilk kez sermayedarların beklediği getiriyi yakalamıştı diye düşünüyoruz.”

işler. Avrupa coğrafyasında nispeten biraz daha hızlı ama açık söylemek gerekirse birçok ülkede de durum bizden çok daha farklı değil. Mahkeme sürecine bakıldığında ya ilk 3-6 ayda hızlı bir tahsilat kısmen yapılıyor; yapılamıyorsa da 1.5-2 yılı buluyor.

Alacak sigortasına ilgi nasıl?

Türkiye ekonomisi, 2010 ve 2011’deki hızlı büyümesinden sonra bir anda yüzde 3’lere indi. Yurtdışıyla kıyasladığınızda bu hala çok yüksek bir oran olmasına rağmen, yüzde 8-10 büyümeye almış bir ekonomide sanki küçülme varmış gibi bir algı yarattı. Bu algı bazen gerçek durumdan daha önemli bir hale gelebiliyor. O yüzden piyasada bizim yerli firmalarımızda da iç piyasada da kredi sigortasına artan bir ilgi ve merak var. Bir diğer faktör de genel ekonomik daralmayla birlikte Türkiye’deki birçok ihracatçının pazar çeşitlenmesine gitmesi. İhracatta son dönemdeki artışa baktığınızda özellikle Afrika ve Ortadoğu-Körfez bölgesi ile eski Sovyetlerden ayrılmış “Türk Cumhuriyetleri” olarak bilinen ülkelerin öne çıktığını görüyorsunuz. Bu ülkeler de yapı itibarıyla bizim ihracatçılarımızın alıştığı Avrupa pazarından farklı; halen çok riskli pazarlar. Özellikle yeni giriyorsanız risk kat sayısı daha da artıyor.

Tüm bu faktörlerin etkisiyle özellikle son 6 ay içerisinde giderek artan bir oranda daha fazla talep görüyoruz diyebiliriz. Hatta talebe yetişmekte zorlanıyoruz. Diğer taraf-

tan, sektörde bu ürünü aktif olarak satan üç büyük şirket var. Konuştuğumuz rakamlar da halen çok küçük.

Çek kanunundaki değişiklik ilginin artmasında etkili oldu mu?

Evet oldu. Biliyorsunuz bankacılık sektöründe ticari kurumlar kredi kullanırken çoğunlukla bankaya bir teminat verir. Bu teminat da genelde ipotek ya da alacak temlik şeklinde olur. Bunu yapmanın en bildik yolu da vadeli çeklerin ciro edilmek üzere bankaya devredilmesidir. Piyasa tabiriyle “çek-senet karşılığı kredi” dediğimiz operasyon.

Çek kanunu değişikliğinden önce bankacılık sistemi de çekle çalışmayı seviyordu. Burada iki önemli faktör vardı. Çek, vadeli bile olsa yasa gereği görüldüğünde ödenen enstrüman. Bu yüzden, müşteride bir sıkıntı hissediyorsanız çeki ibraz etmek yoluyla derhal tahsil etme girişiminde bulunabiliyordunuz. Hesapta karşılığı varsa alma şansınız vardı. Karşılığı olmadığı durumda icra takibini bir iki gün içerisinde başlatma şansınız vardı. Ayrıca hapis cezası ihtimali vardı. O nedenle çekin karşılıksız çıkması kolay yenilir yutulur bir şey değildi. Kanun değiştikten sonra insanların algısında biraz değişiklik oldu. Yine maddi birtakım yaptırımları var ama insanlar daha rahat. O yüzden çekin piyasadaki teminat algısı düştü. Nitekim bize yönelik talep artışındaki sebeplerden biri de bu. Bankacılık için de çek eskisi kadar makbul değil.

Şimdi sigorta poliçesi onun yerine çok güzel bir alternatif olabilir. Çünkü bizim sigorta poliçelerimizde sigortaladığımız alacak temlik ediliyorsa, beraberinde sigortası da temlik edilebilir. Bu koşullarda alacağın vadesinde tahsil edilemediği durumda, sigortanın devreye girdiği bir aşamada bankada temlik edildiyse otomatik olarak alacaklı da banka oluyor. Bunun sayısız faydası var. Bir kere sigorta şirketleri uluslararası kuruluşlar tarafından derecelendirilmiş şirketler. İkinci-



Atradius Genel Müdürü Taner Işık ile Atradius'un MetroCity'deki ofisinde görüştük...

cisi, o çekin ödenip ödenmeyeceği eskiden de garanti değildi, şimdi hiç garanti değil. Bu yüzden bankacılık ve sigortacılık, kredi sigortası anlamında bir işbirliğine giderse iyi olur.

Türkiye'de bu ürünü kaç şirket kullanıyor?
Türkiye'de henüz 500-600 firma bu ürünü kullanıyor.

Bir de Eximbank var...

Onu da eklersek belki 1000'i geçebilir ama Türkiye'de toplam şirket sayısını düşündüğünüzde oldukça küçük bir oranda kalır.

Alacak sigortası primleri şirketlerin korktuğu oranlarda mı?

Yok, aslında değil. Primi belirleyen pek çok faktör var. Satış vadesi, cironun büyüklüğü, ihracat varsa hangi tür ülkelere yapılıyor gibi... Ama ortalamaya bakarsanız, cironun binde 2-3'ü civarında primlerden bahsediyoruz. “Pahalı” algısında, daha büyük şirketlerin ilgi gösteriyor olmasının ve poliçe bazında rakamların yüksek olmasının etkisi var diyebilirim.

En çok hangi sektörler ticari alacak sigortasını kullanıyor?

Yabancı yatırımın ağırlıkta olduğu ilaç

sanayi başı çekiyor. Tüketici elektroniği üreticisi firmalarda var. Demir-çelik sanayisi şu anda yoğun sigortalanmış sektörlerden biri gibi gözüküyor. Telekomünikasyon, bilgisayar, mobil telekomünikasyon satan şirketlerin sigortalanma oranları yüksek. Akaryakıt sektörünün de ciddi bir ilgisi var. Bankalarla henüz istediğimiz noktada değiliz. Doğal olarak bir acentelik ilişkisi kurulması muhtemel. Şu anda Coface'ın yaptığı gibi sigorta şirketleriyle anlaşma yapmak suretiyle dolaylı bir işbirliğine gidebiliriz. Bizim de bu yönde çalışmalarımız var.

Önümüzdeki dönemde siz hangi alanlarında büyümeyi hedefliyorsunuz?

Öncelikle dağıtım kanalını çeşitlendirmek yönünde faaliyetlerimiz var. Broker sayısını artırırken, bir yandan da acenteler tarafında kısa vadede büyümek gibi bir hedefimiz var. İstanbul dışından 45 müşterimiz var. Müşteri sayısındaki artışa bağlı olarak belli başlı diğer şehirlerde de şube veya temsilcilik açma gibi çabalarımız var. Şu anda öncelik Bursa ve İzmir'de gibi görünüyor. İhtiyaca yönelik ilerleyeceğiz. Şu anda 2013 bütçelerinin oldukça üzerinde bir seyirdeyiz. Sanki bu yıl bir ezber bozma şansımız olacak gibi görünüyor.

VAKIFBANK WORLDCARD'LA UÇAK BİLETİ ALIRKEN WORLDPUANLARINIZ DAHA DEĞERLİ 3 KAT

Seyahatlerinizde Worldpuanlarınız 3 ile çarpılıyor,
Worldcard'lılar 100 TL Worldpuan ile 300 TL'lik
bilet almanın keyfini yaşıyor.



Örnek Hesaplama Tablosu

Worldpuan	Uçak bileti
50 TL değerinde Worldpuan	150 TL değerinde uçak bileti
100 TL değerinde Worldpuan	300 TL değerinde uçak bileti
150 TL değerinde Worldpuan	450 TL değerinde uçak bileti

444 0 724 | vakifkart.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

Güneş'in yeni stratejisi: 'Kârlı kaynak, kârlı branş'

Altyapısını yenileyip güçlendiren Güneş Sigorta, hedeflediği branşlarda büyümeye odaklandı. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, banka kanalının gücüyle kârlı alanlara daha fazla ağırlık vereceklerini söylüyor... **Burak Taşçı** / finansgundem.com

Güneş Sigorta, son dönemde altyapısından stratejilerine birçok alanda değişikliğe gitti. Bazı alanlarda küçüldü, bazı alanlarda büyüdü. Teknoloji altyapısını yeniledi, ürün geliştirme süreçlerini hızlandırdı. Kısaca altyapı çalışmalarını tamamladı ve hedeflediği alanlarda büyümeye odaklandı.

"Kârlı kaynak, kârlı branş" anlayışını benimsedik, kendi kurallarımızı koyduk ve çalışmalarımızı da bu yönde şekillendirdik" diyen Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, hedefledikleri alanlarda şimdiden önemli başarılar elde ettiklerini vurguluyor.

Çetin, 2013 yılının ilk 6 ayında yakaladıkları başarıları rakamlarla şöyle açıklıyor:

"Bu dönemde sektör, en kârlı branşlardan yangında yüzde 25 büyüdü. Güneş Sigorta olarak bizim büyüme oranımız bunun iki katının da üzerinde, yüzde 54 oldu. Aynı şekilde mühendislikte sektör yüzde 48 büyürken biz yüzde 69 büyüme göstermişiz. Kaskoda sektör yüzde 17 büyümüş, biz yüzde 22 büyüme sağladık. Sağlıkta sektörün büyüme oranı yüzde 8, bizimkisi yüzde 15." Hedef branşlardaki büyüme oranının yüzde 34 ile sektör ortalamasının oldukça üzerinde olduğunu vurgulayan Çetin, "Hedeflerimiz doğrultusunda güçlü bir şirket olarak ilerlemeyi sürdürüyoruz" dedi.

Trafikte küçülme süreci

Öte yandan Güneş Sigorta bu olumlu sonuçlara rağmen ilk 6 aylık dönem için zarar açıklayan şirketler arasında yer aldı. "Sektörün 2012 yılı zararı 1,285 milyon TL. Buradaki en büyük pay ise 933 milyon TL ile trafik branşına ait. Öyle ki 2012'de sektörün teknik kârı 39 milyon TL'ye düştü. Açıkçası bu sektörün artık kronikleşen sorunu" diyen Çetin, bu nedenle trafik branşına hedef branşları arasında yer vermediklerini ve küçülmeyi tercih ettiklerini vurguladı.

Bugün sektördeki genel eğilimin trafikte büyümek olduğunu ve ilk 6 ayda bu alanda yüzde 45.7 büyüme kaydedildiğini belirten Serhat Süreyya Çetin, "Güneş Sigorta olarak 2009'dan bu yana uyguladığımız politika doğrultusunda trafikte yüzde 7.7 olan pazar payımızı 2013 sonunda yüzde 3.5'e düşürmeyi hedefliyoruz" dedi.

Trafiğin tüm sektör için zarar kaynağı olduğuna işaret eden Çetin bu branştaki hasarların olumsuz etkisini şöyle açıkladı:

"Trafik sigortasındaki zararın en önemli kalemlerinden biri bedeni hasarlar. Trafik kazası sonucu bedensel zarara uğrayan sigortalılara ödenen tazminatların miktarı oldukça yükseldi. Ancak henüz hukuk sistemimizde bu tazminatların hesaplama yöntemi konusunda net hükümler bulunmuyor. Uzayan hukuk süreci hem mağdurları

hem de ilgili tüm tarafları olumsuz etkiliyor. Bunlara bir de suistimaller ve özellikle ölümlü kazaları mağdurlardan çok kendileri için rant kapısı haline getiren araçlar eklenince sigorta şirketlerinin yükü daha da ağırlaşıyor. Hasar ödeme sürecini uzatan tüm faktörler sadece sigortalıyı değil sigorta şirketlerini de olumsuz etkiliyor. Ayrılan karşılıklar ek maliyetleri de beraberinde getiriyor. Bizim de ilk altı ay sonundaki zararımızın en önemli sebebi, ödediğimiz tazminatın yaklaşık 2,5 katına ulaşan karşılık ayırmamız."

Öte yandan, sektördeki kârlılığın büyük kısmının yatırım gelirlerinden elde edildiğini hatırlatan Çetin, Güneş Sigorta'nın sektör ortalamasının 3'te 1'i yatırım oranıyla 2012'de en düşük yatırım kârına sahip şirket olduğunu ve 2013'ün ilk yarısında da aynı durumun geçerli olduğunu söylüyor.

Peki bu zorlu pazar koşullarında sigorta şirketlerinin kârlılığı sağlama-larının yolu nedir? Güneş Sigorta bu alanda nasıl bir strateji izleyecek? Sethat Süreyya Çetin, sigorta şirketleri için kârlılığı sağlamanın yegane yolunun detaylı müşteri analizi, başarılı hasar yönetimi ve genel giderlerin asgariye indirilmesinden geçtiğine inanıyor.

"Güneş Sigorta olarak hasarlarımızı hem en kısa sürede ödüyor hem de her geçen gün daha iyi yönetiyoruz. Diğer

taraftan aldığımız işlerdeki araç ve kullanıcı seçimlerine son derece dikkat ediyor, kârlı olması için ince eleyip sık dokuyoruz” diyen Çetin, kasko branşında en düşük hasar/prim oranına sahip şirket olduklarını vurguluyor. Kârlılığı artırmanın bir diğer yolu ise giderlerde tasarruf önlemleri almak. 2013’ün ilk yarısında genel giderlerde yüzde 13 tasarruf ettiklerini söyleyen Çetin, “İkinci yarıda da tasarrufu sürdürmeyi hedefliyoruz” diyor.

Banka ve acentelerle büyüyecek

Güneş Sigorta, önümüzdeki dönemde belirlediği stratejiler doğrultusunda ve hedeflediği branşlarda büyümeyi planlıyor. Bu stratejilerden birinin banka kanalında büyümek olduğunu söyleyen Serhat Süreyya Çetin, hedeflerini şöyle anlatıyor:

“Sonuçta biz, Türkiye’nin en büyük bankalarından biri olan Vakıfbank’ın iştirakiyiz. Bu açıdan büyük bir potansiyele sahibiz. Bankada sigortacılık bölümünün kurulmasıyla karşılıklı olarak iyi bir sinerji yakaladık. 2013 yılının başında ana fonksiyonlarımızın hepsini; satış, teknik, tahsilat ve hasar birimleri olarak banka için özel birimler haline getirdik. Kendimizi banka sigortacılığına odakladık.” VakıfBank’ın desteğiyle banka kanalında ilk 6 ayda yüzde 58 büyüdüklerini vurgulayan Çetin, “Gerek Güneş Sigorta’da gerek VakıfBank içerisinde oluşturulan sağlam ekiple daha da başarılı olacağımıza inanıyoruz. Hedefimiz banka sigortacılığında maksimum verime ulaşmak” diyor.

Serhat Süreyya Çetin, 2013 yılında acenteler kanalında da kârlılığı desteklemek için kampanyalara devam edeceklerini anlatıyor. Bu alandaki



Serhat Süreyya Çetin

hedef, Güneş Sigorta acentelerinin portföylerini sağlıklı ve istikrarlı bir hale getirmek. Hedef branşlarına uygun olarak temel ürünlere yönelik kampanyalar geliştirdiklerini söyleyen

Çetin, “Hem acente kanalında hem de banka kanalında hedef branşlarımıza odaklanmaya devam edecek, ilk 6 ayda elde ettiğimiz başarıları sürdürmek için çalışacağız” dedi.



Olağan şüpheliler

Nakliyat sigortalarında malları kimin yükleyip istif ettiği çok önemli. Çünkü taşınan malın olağan yol ve seyahat şartlarına uygun yüklenip istif edilmemesi nedeniyle yaşanan hasarlar oldukça fazla...

Musa Günaydin / Sigorta Eksperi / musagunaydin@gmail.com

Nakliyat sigortalarının en önemli aktörlerinden biri de şüphesiz taşımacılar. Nakliyat esnasında herhangi bir hasar meydana geldiğinde ilk sorumlu tutulması muhtemel kişi kim oluyor dersiniz? Elbette nakliyeciyi, yani taşımacıları...

Maalesef nerede ve nasıl olduğu belli olmayan hasarları kimse üzerine almak istemiyor. Gönderen "Ben malı sağlam teslim" ettim derken, alıcı da "Ben bu malları hasarlı şekilde alman" diyor. Peki ne olacak o zaman? Tabii ki taşınan mal sonsuza kadar araç içinde kalamayacağı için tutanak tutularak boşaltılıyor. Böylece hasar sorumluluğu da taşıyıcının üzerinde kalıyor. Diğer önemli konu ise araçtaki malları kimin yükleyip istif ettiği... Çünkü taşınan malların olağan yol ve seyahat şartlarına uygun yüklenip istif edilmemesi nedeniyle yaşanan hasarlar oldukça fazla.

Komple yüklerde yüklemeler fabrikalarda veya depolarda yapılıyor. Ancak parsiyel/grupaj yüklerde fabrikalardan toplanan emtia nakliyecinin kendi deposunda yapılıyor. Bu iki farklı durum sigorta sorumluluğu açısından birbirinden tamamen farklı. Burada nakliyecinin sorumluluğu açısından kendi deposunda kendi programına göre yapmış olduğu yüklemelerde istif hatası hasarlarına karşı sorumluluğu kaçınılmaz.

Ancak değinmek istediğimiz nokta, yükleme ve istifin nakliyeciyi değil de mal sahibi veya gönderici tarafından yapılması durumunda oluşan sorumluluğun kimde olduğu...

Nakliyeciler çoğu zaman taşıdıkları emtianın değerini, hatta özelliklerini dahi bilmiyor. Emtiyayı kap adedine göre teslim alıp teslim ediyorlar. İşleyiş ise genellikle şöyle oluyor: Mallarını taşıyacak firmalar, taşıma şirketi veya kooperatiften araç istiyor. İstenilen araç malları teslim almak üzere fabrika sahasına girdikten sonra yükleme rampasına bırakılıyor ve yüklenmeye başlanıyor. Aracı tamamen fabrika personeli yüklüyor ve malın cinsine göre istif

ve bağlama işlemini yapıyor. Yani kamyon veya tır sürücüsü istif ve bağlama işlemine karışmıyor. Hatta çoğu zaman yükleme yapılırken aracı bile göremiyor. Çünkü yükleme esnasında araçta bulunulmasına izin verilmeyen işletmeler var. Yükleme bu şekilde yapılan bir araçta meydana gelen istif hatası hasarından sorumlu tutulmaya herhalde siz de olsanız isyan edersiniz.

İşte anlatmak istediğimiz nokta, nakliyecinin emtiayı teslim alırken sevk ve taşıma irsaliyesine, emtianın yükleme ve araç içerisindeki istifini gönderici firmanın yaptığını not ederek imzalatması. Bu durum, meydana gelen istif hatası hasarlarında mal sahibi firmanın rücu işleminde nakliyeciyi sorumluluktan kurtararak hak etmediği maddi külfetleri karşılaması riskini ortadan kaldırıyor.

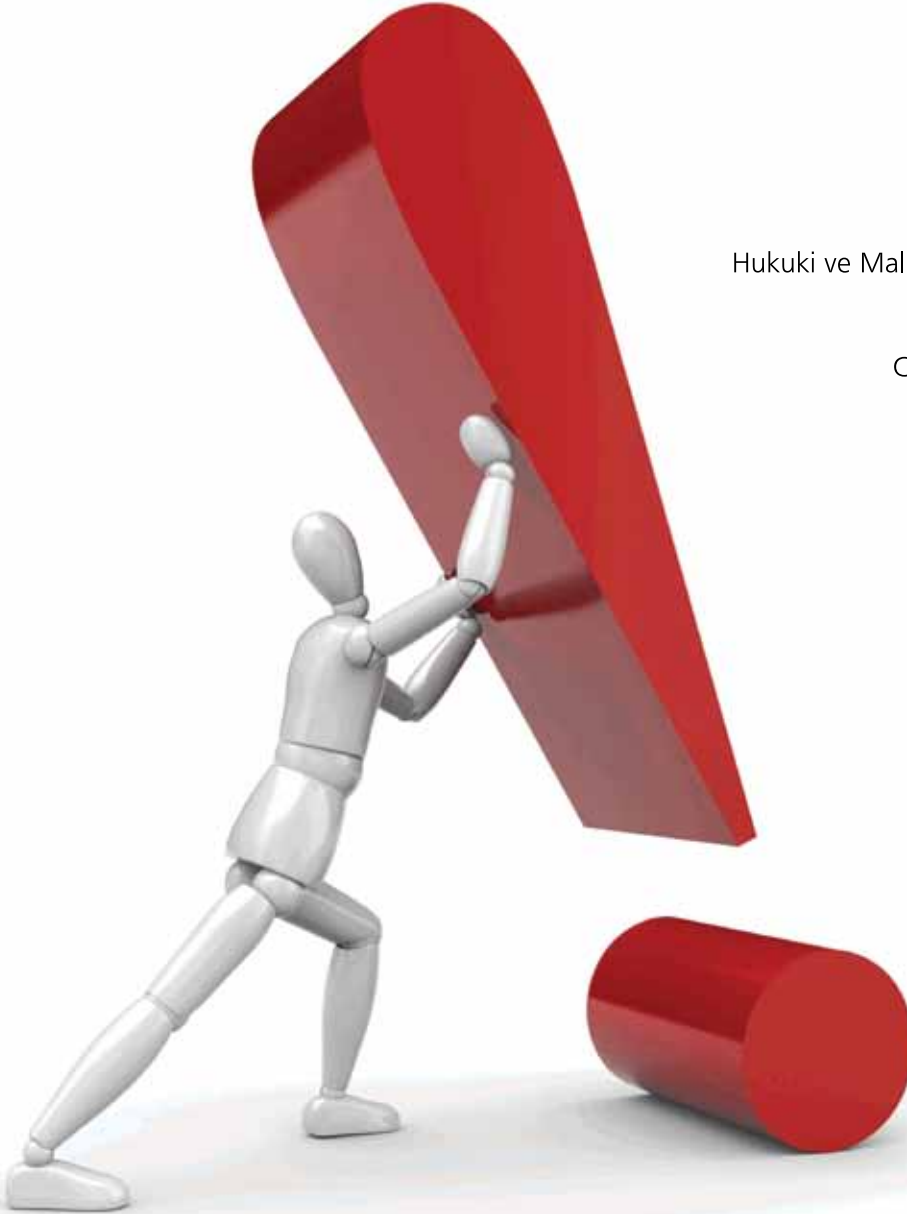
Nakliyat klotlarında ve CMR konvansiyonunda da bu husus açıkça belirtilmiş durumda. Yükleme sigortalı ve adamları tarafından yapılmayan nakliyat hasarlarından sigortalı sorumlu tutulmuyor. Tabii burada bir yanlış anlaşılıma da meydan veremeyelim. Bahsettiğimiz hasar tipi, istif hatasından kaynaklanan hatalar nedeniyle oluşan zararlarla ilgili. Örneğin, yüklemeyi kim yaparsa yapsın, nakliye aracının brandasındaki delikten sızan suyun neden olduğu bir hasarda nakliyeciyi sorumluluktan kurtulamayacaktır.



Nakliyecinin emtiayı teslim alırken sevk ve taşıma irsaliyesine, yükleme ve araç içerisindeki istif işlemlerini gönderici firmanın yaptığını not ederek imzalatması önemli...

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.



Yoğun mesai bel ve boyun rahatsızlıklarını tetikliyor

Bel ve boyun ağrısının nedenleri çok çeşitli. Yanlış dinlenme ve uyumadan yanlış egzersizlere kadar uzanıyor... Ağrıları engellemek için basit önlemler alabilirsiniz. İşte bel ve boyun ağrısının nedenleri, alınacak önlemler ve tedavi yöntemleri...

Uzm. Dr. Hilal Yıldız / Liv Hospital Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Bölümü

Yoğun çalışma hayatı, bilgisayar başında geçirilen uzun saatler, uzun süre ayakta veya oturarak çalışma gibi nedenlerle bel ve boyun ağrılarının şikayet edenlerin sayısı her geçen gün artıyor. Birkaç günden uzun süren ağrı, tutukluk veya uyuşma gibi şikayetler varsa mutlaka bir doktora başvurmak gerekiyor. Ancak genel olarak bel ve boyun ağrısının nedenlerini ve tedavi yöntemlerini şöyle özetleyebiliriz...

Boyun ağrısı birçok insanı etkileyen yaygın bir sağlık sorunudur. Modern yaşam tarzı, stres ve hareketsizlik boyun ağrısına yol açan en önemli etmenlerdir. Boyun ağrısının en sık nedeni boyun ve sırtın üst kısmındaki kas gerginlikleridir. Masada çalışırken, televizyon seyredirken ve kitap okurken uzun süre kötü pozisyonda oturmak, bilgisayar ekranının çok yüksek veya çok alçak olması, rahatsız pozisyonda uyumak ve egzersiz sırasında boyunun fazla bükülmesi gibi günlük yaşamımızdaki bazı aktiviteler sırasında vücut duruşumuzun uygun olmaması bu tip kas gerginliklerinin en önemli nedenidir. Yaygın vücut ağrısı ve sabahları yorgun uyanma gibi belirtilerle seyreden fibromiyalji (yumuşak doku romatizması) de boyun ve üst sırt bölgesinde ağrıya yol açan bir tablodur.

Pek çok nedeni var!

Boyun omurgasında eklem kireçlenmesi, omurga kemikleri arasındaki disklerin bozulması, boyun fıtığı, boyun omurga kanalında daralma gibi boyun omurgası ve etrafındaki kas, bağ ve sinir köklerine ait bozukluklar da sıklıkla karşımıza çıkan boyun ağrısı nedenleridir. Düşme veya kazaya bağlı boyun kaslarında zedelenmeler, omurga kemik ve eklemlerinde zedelenmeler veya kırıklar boyun ağrısına

yol açan diğer nedenlerdir. Seyrek olarak da kemik erimesine bağlı çökmeler, omurgada enfeksiyon ve tümörleri de boyun bölgesinde ağrı yapan nedenleri oluşturur. Peki bunlardan korunmak için ne tür önlemler alınabilir?

Boyun ağrılarınız için alınabilecek önlemlerden bazılarını şöyle sıralamak mümkün:

- Çalışma masası, oturulan koltuk ve bilgisayarın konumu ve yüksekliğinin, uyuma ve oturma pozisyonlarının düzgün olmasına sağlayın.
- İşyerinde oturduğunuz koltukta uygun bir yastık seçimi gibi ergonomik düzenlemeler yapın.
- Bilgisayarla çalışıyorsanız çalışmaya sık ara verin.
- Çalışılırken sık sık telefonla görüşüyorsanız kulaklık kullanın.
- Düzenli olarak boyun kasları germe ve kuvvetlendirme egzersizleri yapın.

Boyun ağrısı yapan hastalıkların bazı belirtilerini de şöyle sıralamak mümkün:

- Boyun kaslarında gerginlik
- Boyun hareketlerinde kısıtlılık, başı tam çevirememesi
- Boyundan başa yayılan ağrı
- Kürek kemiği kaslarında ağrı ve gerginlik
- Halsizlik hissi
- Konsantrasyon kaybı
- Boyun fıtığında ek olarak kollara ve ellere yayılan ağrı ve uyuşmalar

Ağrınız uzun sürüyorsa doktora gidin. Birkaç günden uzun süren ağrı ve tutukluk varlığında veya boyundan kollara yayılan ağrı veya uyuşma gibi bulgular varsa mutlaka bir doktora başvurmak gerekir. Bazı durumlarda boyun ağrısının röntgen, tomografi veya MR gibi görüntüleme yöntemleri

Bel ve karın kaslarının güçlü olması, aşırı kas gerginliklerinin ortadan kaldırılması için yoga ve pilates yapabilirsiniz

veya kan tahlilleri gibi tetkiklerle araştırılması doğru bir tanının konması için gerekli olabilir. Tanıya göre uygulanacak tedavi belirlenir. Cerrahi tedavi gerektiren bir durum söz konusu değilse, fizik tedavi, ağrı kesici ve kas gevşetici ilaçlar, enjeksiyonlar ve manuel tedavi uygulanabilir. Fizik tedavi ve rehabilitasyon ağrıyı gidermeyi, kas spazmını çözmeyi, boyun ve sırt kaslarının kuvvetlendirilmesini ve doğru postürün sağlanmasını hedefleyen çok etkili bir tedavi yöntemidir.

Doğru oturuş önemli

Bel ağrıları da çok sık karşılaşılan sağlık problemlerinden biridir. Kötü pozisyonda oturma, ağır kaldırma, uzun süre ayakta veya oturarak çalışma gibi nedenlerle bel kaslarında oluşan gerginlikler bel ağrısına en sık yol açan nedenleri oluşturur. Çalışma sırasında bel omurgasının aşırı derecede öne ve arkaya gerilmesi veya yanlara bükülmesini oluşturan hareketler ve pozisyonlardan kaçınmak gereklidir. Ağır kaldırmayı gerektiren işler yapılıyorsa mümkünse bu işlerin destek ve cihaz yardımı ile yapılması ve omurganın düzgün pozisyonda tutulması lazımdır. Bel omurgasında yer alan disklerdeki bozulma ve yırtılmalar, omurga kemiklerinde kayma, eklemlerindeki kireçlenmeler de sıklıkla bel ağrısına yol açar. Daha seyrek nedenler de kaza veya düşmeye bağlı kırıklar, kemik erimesine bağlı çökmeler, enfeksiyon ve tümörlerdir.

Düzenli egzersiz ve spor yapın

Tedavi bel ağrısını oluşturan nedene bağlı olarak belirlenir. Bel fıtığı ağrısının belirtilerinden bazıları; ayakta durduğunuzda veya uzun süre oturduğunuzda, bel hareketleri yaptığınızda, öksürdüğünüzde, hapsirdiğinizde veya ıkındığınızda ağrınız artmasıdır. Fıtık veya kayma nedeniyle sinir kökünde baskı varsa bu bulgulara ek olarak bacaklardan birinde (nadiren ikisinde de) ağrı ve uyuşma olabilir. Baskı çok fazla ise kas gücü kaybı görülebilir. Hastalık tanısını koymak için röntgen, tomografi ve MR gibi görüntüleme yöntemleri ve laboratuvar tetkikleri gerekli olabilir. Tedavide cerrahi tedaviyi gerektiren bir hastalık söz konusu değilse fizik tedavi, ilaç tedavisi, bel ve karın egzersizleri, enjeksiyon-

lar, manuel tedavi gibi konservatif tedaviler uygulanabilir. Bel ağrılarında fizik tedavi ve rehabilitasyon uygulamaları ağrının azaltılması, kas spazmının giderilmesi, bel, karın ve pelvis kaslarının (kor kasları) kuvvetlendirilmesi ve postür eğitime yönelik çok etkili bir tedavi uygulamasıdır.



Bel ağrıları için önleminizi alın

- Düzenli egzersiz ve spor yapın.
- Bel ve karın kaslarının güçlü olması, aşırı kas gerginliklerinin ortadan kaldırılması için yoga ve pilates yapabilirsiniz.
- Yüzmenin bel ağrısına çok olumlu etkileri vardır.
- Yürüyüş yapın. Spor ayakkabılarıyla açık havada yürümek önerilir.
- Çalışma masası, oturuş koltuk ve bilgisayarın konumu ve yüksekliğinin, uyuma ve oturma pozisyonlarının düzgün olmasına sağlayın.
- İşyerinde oturduğunuz koltukta uygun bir yastık seçimi gibi ergonomik düzenlemeler yapın.
- Bilgisayarla çalışıyorsanız çalışmaya sık ara verin.
- Ağır kaldırmayın. Evde iş yaparken, alışverişte ve arabada omurganıza yük bindirecek şekilde hareket etmekten kaçının.

İşyerinde oturduğunuz koltukta uygun bir yastık seçimi gibi ergonomik düzenlemeler yapın



**BU KADAR
KAZANDIRANA
BES DENİR**

**HER 100 LİRAYA
25 LİRA
DEVLET KATKISI**

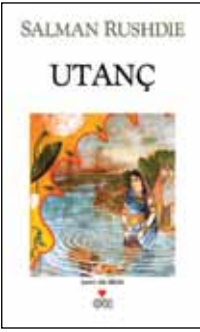
Ziraat'e gelin, **Bireysel Emeklilik Sistemi**'ne yatırım yapın,
yatırdığınız tutarın %25'i kadar devlet katkısı kazanın.
Bugünkü hayat standardınızı emekliliğinizde de koruyun,
rahat bir emeklilik yaşayın.

444 97 00

Müşteri İletişim Hattı
www.ziraatemeklilik.com.tr



Ziraat Emeklilik



Utancı

Salman Rushdie
Çeviri: Aşlı Biçen
Can Yayınları
355 Sayfa

Salman Rushdie, Utancı Geceyarısı Çocukları'ndan hemen sonra kaleme aldı. Bu iki görkemli roman daha şimdiden XX. yüzyıl klasikleri arasında sayılıyor. Utancı için "politik roman" diyebiliriz: İktidar çılgınlığına kapılmış politikacılar, olgunlaşmamış gördükleri toplumun vasiliğine kendilerini atayan hırslı, "dini bütün" generaller, elbirliğiyle demokrasisi delik deşik edilmiş bir ülke... Müthiş bir ironi ve hüznle anlatıyor Rushdie bu ülkeyi! Biri Ziya-ül Hak'a, ikisi baba kız Butto'lara "hem benzeyen hem de benzemeyen" karakterlerin önemli roller üstlendiği bu olağanüstü roman, yine "benzeyen ama tam da Pakistan denemeyecek" bir ülkenin tarihini, utancı duygusunun prizmasından anlatmaya girişiyor. Ayıbı, rezaleti, skandalları da içeren bir anlam zenginliği taşıyan bu utancı özellikle iki karakterde somutlanıyor: "Utancımazlığın" kişileşmiş hali, şişko doktor Ömer Hayyam Şakil ile başka insanların hissetmedikleri bütün utancı kendinde toplayan karısı Safiye Zeynep...



Gezi Direnişi:
Türkiye'yi Sarsan
Otuz Gün

Emre Kongar,
Aykut Küçükçakaya
Cumhuriyet
Kitapları
192 sayfa

Taksim Gezi Parkı Direnişi beklenmedik bir anda ortaya çıktı, beklenmedik bir biçimde gelişti ve muhtemelen beklenmedik sonuçlar doğuracak. Gezi Parkı ile son iki ayda ona yakın kitap yayımlandı. Bunlar arasında en fazla göze çarpanlardan biri de Emre Kongar ve Aykut Küçükçakaya'nın kaleme aldığı "Türkiye'yi Sarsan Otuz Gün" oldu. Kitabın ilk bölümünde Emre Kongar, olayları toplumbilimsel açıdan inceliyor. İkinci bölümünde ise en başından bugüne direnişi izleyen Aykut Küçükçakaya, günbe-gün neler yaşandığını aktarıyor. "Artık Hiçbir Şey Eskisi Gibi Olmayacak" altbaşlığıyla çıkan ve okuyuculardan büyük ilgi gören kitapta, Cumhuriyet Gazetesi arşivinden seçilen fotoğraflarla birlikte, sanatçıların, yazarların ve siyasetçilerin direnişle ilgili tweet'lerine de yer veriliyor. Cumhuriyet Gazetesi yazarlarından da olan Kongar ve Küçükçakaya'nın birlikte hazırladığı "Türkiye'yi Sarsan 30 Gün - Gezi Direnişi" isimli kitap şimdiden PEN Türkiye tarafından ayın kitabı seçildi.



Likya Yolu'nda Yürümek:

Kate Clow, İbrahim
Turgut
Kültür Rotaları
96 sayfa

1999 yılında açılan Likya Yolu dünyanın en iyi on yürüyüş rotası arasında gösteriliyor. Bu uzun mesafeli yürüyüş rotasını her yıl 12 bin insan yürüyor. Ne var ki bu rakama dahil edebileceğimiz Türkiyeli yürüyüşçü sayısı oldukça az. Bu yolda rehberlik yapan İbrahim Turgut, durumdan kendine görev çıkarak Likya Yolu'nu keşfeden Kate Clow ile birlikte bir rehber kitap hazırladı. "İnsanları gördükçe biz Türklerin neden bu güzellikleri göremediğini hep kendime sormuşumdur" diyen Turgut, Likya Yolu'nu şöyle tanımlıyor: "Tahtalı Dağı'nın eteklerindeki Lübnan sedirlerini, kardelenleri, çiğdemleri ve burada sayamayacağım daha nice güzellikleri görebilmek, aşırı kültür erozyonuna ve görüntü kirliliğine maruz kalmış güney kıyılarımızda yaşanabilecek belki de tek ayrıcalıklı deneyimdir." Her iki deneyimli yürüyüşçü de gün gittikçe daha popüler hale gelen yürüyüş (trekking) faaliyetini göz önüne alarak bu rehber kitabın Likya Yolu'nu yürümek isteyenlere kolaylaştırmak ve teşvik edici bir rehber olmasını umuyor.



İstanbul'un Planlanmasının ve Gelişmesinin Öyküsü

İlhan Tekeli
Tarih Vakfı
480 sayfa

Tarih Vakfı, yayımladığı Prof. Dr. İlhan Tekeli'nin Toplu Eserlerinin 25'inci ve son kitabı olan 'İstanbul'un Planlanmasının ve Gelişmesinin Öyküsü'nü Mayıs ayı sonunda yayımladı. Kitap Tekeli'nin ifadesiyle, Osmanlı'nın son dönemlerindeki "utancı modernite"den Cumhuriyetin "radikal ve popülist modernitesi"ne geçiş sürecinde, İstanbul'un gelişmesini ve bu gelişmede planlamanın rolünü betimlemeye çalışıyor. Kitaptan;

"Türkiye'de yaşayan kent plancıları ya da araştırmacılar için İstanbul gibi bir dünya kentine sahip olmak önemli bir olanak ya da ayrıcalıktır. Bu ayrıcalığı yeterince değerlendirdiğimiz söylenemez. (...) İstanbul Türkiye'deki her kent plancısı ya da araştırmacısının gözünü diktiği çok değerli bir laboratuvardır. Kent plancıları bu olanaktan yararlanmak isterler. Bu fırsattan ben de yararlandım. ..."

SEN UNUTSAN DA ASYA MESAJ HATIRLATIR

TÜRKİYE'DE
BİR İLK



App Store'dan
yükleyebilirsiniz.



Android Market'ten
yükleyebilirsiniz.

Hesabınızla ilgili her hatırlatma Asya Mesaj'da.

Siz de Bank Asya müşterisiyseniz akıllı telefonunuza **Asya Mesaj** uygulamasını yükleyin, hesabınızla ilgili hatırlatmalar, ödeme bilgileri ve talimatlar anında cebinize gelsin.

www.bankasya.com.tr | 0850 222 4 888



BANK ASYA

BU ÖDÜL USTALARA SAYGI, YARINLARA MİRAS!

Anadolu Sigorta'nın meslek ustalarının deneyimlerini geleceğe taşıyan "Bir Usta Bin Usta" sosyal sorumluluk projesi, Altın Pusula Büyük Ödülü'nü kazandı.

Bizi bu ödüle layık gören Türkiye Halkla İlişkiler Derneği'ne teşekkür ederiz.



0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.