

Yat sigortalarında seçenek arttı,  
teminatlar genişledi, asistans  
hizmetleri zenginleşti,  
primler de artık daha makul...

## Maviliklere güvenle yelken açın

**Güneşli Ev Ekstra ile  
yuvanıza dört dörtlük  
güvence!**



Yaşam koşulları değişiyor, evinizin karşı karşıya kaldığı riskler çoğalıp çeşitleniyor. Güneşli Ev Ekstra ile evinizi geleneksel teminatların çok ötesinde güvence altına alabilirsiniz. Detaylı bilgi Güneş Sigorta acentelerinde.

**GÜNEŞ SİGORTA**  
"Değerlerimizin Sigortası"





## Yan gelip yatma, sigortalat!

...Heeeeey ne duruyorsun be, at kendini denize  
Geride bekleyenin varmış aldırma  
Görmüyor musun her yanda hürriyet  
Yelken ol, kürek ol, dümen ol, balık ol, su ol  
Git gidebildiğin yere...

Sizi bilmem ama ben, özellikle de yazları İstanbul'un stresinden bunaldığım anlarda Orhan Veli'nin bu dizelerini tekrarlarlarken buluyorum kendimi. Gözlerimi kapatıp, bembeyaz bir yelkenlinin pruvasında maviliklere doğru yol aldığımı düşünüyorum... Evet, bu sayımızda yat sigortalarını ele aldık. Herkesin hayali yat almak, denizlere açılmak, stres atmak... Tabii önce yat alacak parayı, ardından beğeneceğiniz yatı, sonra da o yatı bağlayacak marinayı bulmalısınız. İşiniz bunlarla da bitmiyor; yatınızı ihtiyaç ve önceliklerinize göre sigortalayacak şirketi de bulmanız gerekiyor. Türkiye'de yat sigortalarının durumu aslında yat turizmiyle doğrudan ilişkili. Yat üretimi, yat talebi, yat bağlama kapasitesi gibi göstergeler önemli. Bu kriterlerden yat üretiminde dünya üçüncüsüyüz. Ancak bağlama, yani marina kapasitesi açısından henüz yeterli düzeyde değiliz. İtalya, Fransa, İngiltere gibi ülkelerin yat bağlama kapasitesi 200 binler civarında. Türkiye ise bu ülkelerin yüzde 10'una ancak ulaşabilmiş durumda. Şu anda 26 bin civarında olan yat bağlama kapasitesinin 50 bine çıkarılması için yürütülen ciddi çalışmalar ise umut verici. Yat turizminin mevcut denizcilik turizmindeki payı 4-5 milyar dolar. Bu payın 2023 yılında 10 milyar dolar seviyelerine çıkması hedefleniyor. Bu da marina sayısı, bağlama kapasitesi, dolayısıyla yat satışlarında ciddi artış anlamına geliyor. Yat sayısının artması yat sigortalarına yönelik talebe de yansıyor doğal olarak. Nitekim bunun farkında olan sigorta şirketleri de bu alana yatırım yapıyor, yatınızı sigortalamak için adeta yarışıyorlar.

Eureka Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Süha Çele, Türkiye'deki yatların sigortalanma oranıyla bağlama kapasitesi arasında doğru orantı olduğuna dikkat çekiyor. Çele'nin verdiği bilgiye göre, yat bağlama kapasitesi bakımından Akdeniz çanağındaki payımız yüzde 2-3. Bağlama limanı kapasitemizin az olması pek çok yat sahibinin İspanya, İtalya, Yunanistan karasularını tercih etmesine neden oluyor. Hatta bu yüzden Türkiye'deki bazı yat sahipleri de yurtdışındaki sigorta şirketlerinden poliçe düzenlemeyi tercih ediyor. Avrupa ülkeleri karasularında bulunan bağlama limanları için verilen sigorta teminatlarının çeşitliliğinin de Türkiye'de sigortalanabilir yat sayısını olumsuz etkilediği söyleniyor. Ancak bu noktada, Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin bu durumu tersine çevirmeyi başaracak yeniliklere sahip olduğunu belirtmemiz gerekiyor...

## 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  
Abdullah Çetin  
acetin@finansgundem.com

Yayın Koordinatörü  
Sibel Köklü  
skoklu@akilliyasamdergisi.com

Art Direktör  
Halil Günüş  
hgunes@akilliyasamdergisi.com

Editör  
Berrin Vildan Uyanık  
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar  
Celalettin Kafesoğlu, 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 Efsar 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 Büyükçekmece/ İstanbul  
Dağıtım: Yayısat A.Ş.





26

22



54



38



50



32

16

**ERGO, müşteri ve acente odaklılıkla kâra geçecek**  
ERGO, müşteri ve acente odaklılıkla kâra geçecek 2013'te bölge yapısını ve organizasyonunu yeniden düzenleyen ERGO Sigorta, Türkiye'nin en müşteri ve en acente odaklı şirketi olmayı hedefliyor...

22

**"Groupama'da işler yolunda, sektör için vaktim de enerjim de var"**  
Groupama Sigorta Genel Müdürü Ramazan Ülger, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı olarak ilk mesajlarını Akıllı Yaşam aracılığıyla verdi...

26

**Altta su üstte hava, sigortasız çıkma pruvaya!**  
Eskiden altında su, üstünde hava olan malları sigortalamaktan uzak duran sigorta şirketleri, artık yat sahipleri için uygun primlerle yüksek teminatlı ürünler sunuyor...

32

**Salsada kapattığı gözleri safaride açıldı!**  
Beyoğlu'ndaki dans okulunda başlayan aşk, Figen Gündüz Letaconnoux'un yaşamını tamamen değiştirdi...

38

**Artık teminatı mal bedeli değil ağırlık belirliyor!**  
5 kilo ve 5 bin TL değerinde sigortalı bir notebook İstanbul'dan Ankara'ya sevk edilirken kaybolursa sadece 142 lira tazminat hakkınız var...

50

**"BES'te yeni bir dönem başlıyor"**  
Devlet katkısı azaltılacak mı? İngiltere'de, Yeni Zelanda'da olduğu gibi yeni işe girenler için "otomatik katılım" gündeme gelebilir mi?... AHE Genel Müdürü Mete Uğurlu yanıtlıyor...

54

**Dizilere ruh katan adam**  
Müziksiz bir film, dizi ya da belgesel düşünün. Aynı duyguları hissedebilir miydiniz? Film müzikleri virtüözü Engin Arslan; hikâyelere, karakterlere, mekanlara nasıl ruh verdiklerinin sırrını anlatıyor...

60

**Bir Yöneticiden Daha Fazlası...**  
Ziraat Emeklilik, birim yöneticileri ve yönetici adaylarına yönelik bir gelişim ve koçluk programı başlattı. 14 Şubat Sevgililer Günü'nde start alan proje dokuz ay sürecek...



## yazarlar

36

**Zeynep Turan**  
Siz hangisisiniz?

58

**Ali Savaşman**  
Kim konuşuyor?

42

**Musa Günaydın**  
Toplum ve suiistimal

62

**Dalkan Delican**  
"Tasarruf" mu dediniz?

# DÜNYANIN 1 NUMARALI MOBİL UYGULAMASI\*



Siz de Akbank Direkt Mobil'i  
hemen indirin, dünyanın en iyi mobil  
uygulamasını kullanmaya başlayın.



\*Global Mobile Awards 2014'e göre.





Serhat Süreyya Çetin

## Güneş Sigorta'dan KOBİ'lere özel toplantı

Güneş Sigorta, hem işyeri sahipleri hem sigorta sektörü için büyük önem taşıyan "Risk Yönetimi" konusunda bilinci artırmak amacı ile Kocaeli Ticaret Odası işbirliğiyle "İşinizi Riske Atmayın" isimli bir toplantı düzenledi. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin ve Kocaeli Ticaret Odası Genel Sekreteri Oktay Baltalı'nın katılımı ile gerçekleştirilen toplantıda, doğru risk analizinin ve ihtiyaca uygun ürün seçiminin önemi KOBİ'ler ile paylaşıldı. Dünya ve Türkiye istatistikleri incelendiğinde ülkemizde bireylerden işyeri

sahiplerine kadar birçok kesimin riskleri üzerinde tuttuğunu ve sigortadan yeterince faydalanmadığını belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Oysa sigorta sektörünün riskleri üzerine alacak ve hatta doğru risk analizleri ile hasarları azaltabilecek gücü mevcut. Bugün baktığımızda sektörün 2012'de GSYH'nın 35 katı teminat verdiğini görüyoruz. Sektör daha çok teminat verebilme ve riskleri üzerine alarak sigortalıların kendini güvende hissetmesini sağlayabilme potansiyeline sahip" dedi.

## Ray Sigorta büyümeye devam ediyor

Ray Sigorta, 2012 bilançosunda yakaladığı olumlu sonuçları 2013'te daha da ileriye taşıyarak, yılı 354 milyon 298 bin 992 TL prim üretimi ve 8 milyon 565 bin 429 TL vergi öncesi kâr ile kapattı. Brüt prim gelirini yüzde 16.4 büyütürken, aktif büyüklüğünü yüzde 18.2 artırarak 381 milyon 275 bin 823 TL'ye yükseltti. Sigorta sektörünün son yıllarda en fazla zorlandığı teknik kârlılıkta ise 2013 yılında yüzde 17.9 artışla 38 milyon TL olarak gerçekleşti. Sigortalılar ve mağdur üçüncü şahıslara yıl boyunca yapılan hasar ödemesi brüt 138 milyon 253 bin 792 TL oldu.

Ray Sigorta'nın en önemli iş ortağı olan acenteleri ve çalışanlarıyla birlikte zoru başaran bir ekip olduğunu belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, "Sigorta sektöründe zoru başaran bir ekip olarak 2013 yılında portföyümüzü yola ilk çıkarken belirlediğimiz ideal dağılımda oluşturarak, motor dışında yüzde 58.5 artışla 207 milyon 152 bin 727 TL, motor branşında ise yüzde 41.5 artışla 147 milyon 146 bin 265 TL prim ürettik. Sigorta sektörünün son yıllarda çok büyük sınavlar verdiği teknik kârlılıkta ise yüzde 17.9 artışla 38 milyon TL seviyesine ulaştık. Acentelerimizin ve çalışanlarımızın özverili çalışmaları ve alınteri ile şekillenen bu finansal sonuçlar, geleceğe güvenle bakmamızı sağlarken, bizleri daha büyük hedef ve başarılarla ulaşma konusunda yüreklendiriyor" dedi.

### Acentelere Rio de Janeiro tatili



Ray Sigorta, acenteleriyle eğlencenin başkenti Rio de Janeiro'da bir araya gelerek keyifli bir tatil geçirdi. Gösterdikleri yüksek performans ve elde ettikleri başarı sonucunda kampanya prim hedeflerini tutturarak ve Rio de Janeiro gezisiyle ödüllendirilen acenteler, eğlencenin başkenti Rio'da 5 gece 6 gün tatil yaptı.

Şehrin simgesi olan Corcovado tepesinde şehri kucaklayan dünyaca ünlü İsa Heykeli'ni ziyaret ederek Rio turuna başlayan Ray Sigorta

acenteleri, pek çok önemli futbol maçına ev sahipliği yapan dünyaca ünlü Maracana Stadyumu'nu, Rio Karnavalı'nın yapıldığı Sambodrom Caddesi'ni ve Brezilya'nın simgesi olan samba şovunu gördükten sonra tropikal adalar tekne turuyla yorgunluk attı.

Ray Sigorta'nın geleneksel hale getirdiği yurtdışı gezilerini sürdüreceğini belirten Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi ve Satış Direktörü Anıl Rasih Gülcen, "Ray Sigorta acentelerinin kampanya dönemindeki başarılarını taçlandırmak ve acentelerimizle birlikte önümüzdeki dönem için enerji toplamak üzere Rio de Janeiro'da bir araya geldik. Acentelerimizle kurduğumuz güçlü bağ ve verimli işbirliğiyle her yıl bir önceki yıldan daha fazla büyümeye devam ediyoruz" dedi.



**Hasarsızlığa  
devam!**

**500 TL'ye  
kadar küçük  
hasarlarda...**

**Ebat limiti  
yok!**



**ERGO Başka Kasko**  
**Hasar varsa engel yok.**

**ERGO Acentelerine gelin**  
**ya da TC Kimlik ••✉▶▶6700**

444 0 466 [f](https://www.facebook.com/ergoturkiye) [i](https://www.instagram.com/ergoturkiye) /ergoturkiye - [www.ergoturkiye.com](http://www.ergoturkiye.com)

**Turkcell harici operatörler için 0532 752 6700**

Özel şartlarda tanımlı, AUTO KING tarafından verilen Küçük Hasar Onarım Hizmeti için geçerlidir. Ebat sınırını aşan, parça değişimi gerektirmeyen Küçük Hasar Onarım Hizmetlerinden 1 yılda en fazla 2 kez faydalanılabilir. Yıllık toplam limit, KDV dahil 500 TL'dir. Bilgi: [www.ergoturkiye.com](http://www.ergoturkiye.com).

**ERGO**  
Sigortalamak anlamaktır.





## ERGO Türkiye'nin "Kutup Yıldızları" Avusturya'daydı

ERGO Türkiye'nin 2012-2013 "Kutup Yıldızı" acenteleri şirketin üst yönetimi tarafından Avusturya'da ağırlandı. ERGO ile en üst düzeyde verimlilikle çalışan acentelerini performanslarından ötürü ödüllendirmek ve işlerine pozitif değer katmak hedefiyle yaratılan "ERGO'nun Yıldızları" programı kapsamında, 13-15 Mart tarihleri arasında düzenlenen organizasyona ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, Acente ve Broker Satış Kanalı Direktörü Murat Beköz katıldı. Kutup Yıldızları, Avusturya'nın en büyük göllerinden birine bakan ve Avrupa'nın en iyi 25 tesisinden biri olan Schloss Fuschl Resort & Spa Otel'de konakladı. Hangar 7 Müzesi, Mozart Meydanı, Mozart'ın doğduğu ev, Hellbrunn Sarayı, Mirabell Sarayı ve Bahçesi, Dom Katedrali, Mozarteum Müzik Üniversitesi, Festival Salonları Binası ve Salzburg Kalesi gezildikten sonra, teleferik ile Hellbrunn Kalesi'ne çıkan ve faytonla şehri gezen Yıldızlar, 803 yılından beri hizmet veren Avrupa'nın en eski restoranı St. Peter Stiftskeller'da ve 2. Dünya Savaşı sırasında yeraltı sığınağı olarak kullanılan Magazin Restaurant'da yemek yeme fırsatı buldu.

## ERGO Türkiye'de yeni atama

ERGO Türkiye Finanstan Sorumlu İcra Kurulu Üyeliği görevine Mehmet Yetgin atandı. Finans ve sigorta sektöründe uluslararası tecrübesi olan Mehmet Yetgin, 7 Nisan 2014 itibarıyla ERGO Türkiye'deki görevine başladı. 2000 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümünden mezun olan, 2013-2014 yılları arasında Zurich Sigorta'da CFO olarak görev yapan Mehmet Yetgin, kariyerine PwC'de başlamış daha sonra 2010-2013 yılları arasında Yapı Kredi Sigorta'da Planlama, Kontrol, Raporlama ve Muhasebe'den sorumlu grup müdürü olarak görev yapmıştı.



Mehmet Yetgin

## Prim hediyeyle Büyüyen Çocuk Sigortası

Allianz Türkiye, çocuklarına güvenli bir gelecek armağan etmek isteyenler için 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'na özel "Büyüyen Çocuk Sigortası" kampanyası başlattı. Kampanya, 14 Nisan-16 Mayıs tarihleri arasında düzenlenen tüm "Büyüyen Çocuk Sigortası" poliçelerini kapsıyor. Üstelik 250 TL'ye kadar olan ikinci aylık prim de Allianz tarafından hediye ediliyor. 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nda çocuklara verilebilecek en güzel armağanlardan biri olarak değerlendirilen "Büyüyen Çocuk Sigortası" 0-17 yaşları arasındaki çocukları kapsıyor. Sigorta süresi 18-25 yaşları arasında sonlandırılabilir. Poliçe kapsamında ödenen primler, belirlenen dönemlerde istenilen zamana kadar biriktirilirken, her yıl elde

edilen kâr paylarıyla artarak yatırıma dönüşüyor. Sigorta süresinin sonunda elde edilen birikim, sigortalıya toplu olarak ödenebiliyor veya isteğe göre 5 ya da 10 yıl süreyle maaş olarak bağlanabiliyor. 17 yaşında yapılan "Büyüyen Çocuk" poliçesine girişler için seçilebilecek en kısa süre 8 yıl. Sigorta yaptıran kişinin yaşıyla sigorta süresinin toplamının ise en fazla 65 olması gerekiyor. "Büyüyen Çocuk" poliçesi, sigorta ettiren kişinin vefatı durumunda da sigortalıya güvence altına alıyor ve vefatı takip eden aydan itibaren sigorta süresinin bitimine kadar sigortalıya aylık destek maaşı bağlanıyor. Sigorta süresinin sonunda da sigortalı yine, tüm primleri ödenmiş şekilde toplu para veya isterse 5 ya da 10 yıl süreyle maaş almaya hak kazanıyor.





# EMEKLİLİK GÜNLERİNİZ İÇİN MUTLULUK BİRİKTİRİN

Siz de gelin Türkiye'nin ilk ve tek  
faizsiz emeklilik şirketi Asya Emeklilik'e katılın.  
Rahat bir emeklilik için %25 Devlet Katkısı ile  
mutluluğunuzu biriktirmeye bugünden başlayın.



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



Emekliliğiniz hayırlı olsun

Asya Emeklilik,  BANK ASYA iştirakidir.

## Anadolu Sigorta'nın Pirelli kampanyası devam ediyor



Anadolu Sigorta, Pirelli işbirliğiyle şubat ayında başlattığı indirim kampanyasının süresini uzattı. 31 Mayıs 2014 tarihine kadar geçerli olan kampanyada, daha önceki kampanyaya katılan bayilerde geçerli olmak üzere, tüm Anadolu Sigorta Kasko ve Trafik Sigortası poliçe sahipleri, Pirelli yetkili satıcılarında otomobil, 4x4 veya hafif

ticari araç lastiği alırken "4 al 3 öde" veya yüzde 25 indirim avantajından yararlanabilecek.

Poliçe sahiplerinin [www.pirelliclub.com](http://www.pirelliclub.com) sayfasına girerek oluşturdukları indirim kuponları ve poliçelerinin kişisel ve araç bilgilerini içeren sayfasının kopyasıyla Pirelli yetkili satıcısına başvurması yeterli olacak.

## Aksigorta, Ev-Eşya Sigortası'nın kapsamını genişletti



### AKSigorta

İçerdiği çok sayıda teminatla en çok tercih edilen ev-eşya

sigortalarından biri olan ve sigortalının evini, eşyalarını, ailesini ve komşularını güvence altına alan Aksigorta Ev-Eşya Sigortası, sigortalıların hem bizzat neden oldukları hem de komşularından kaynaklanan izolasyon zayıflığı ve derz eksikliğine bağlı olarak gelişen fiziki ve doğrudan zararları, olay başına ve poliçe süresince toplam 500 TL bedelle teminat altına alıyor.

Aksigorta Ev-Eşya Sigortası yangın, infilak, duman, deprem, sel ve su baskını, hırsızlık, yer kayması, fırtına, yıldırım, elektrik hasarları, kaza, taşıt çarpması, kargaşalık, halk hareketleri, kötü

niyetli hareketler ve terör gibi nedenlerle giysilerden evdeki oyuncuğa, ziynet eşyalarından kıymetli eşyalara kadar her türlü eşyada oluşan hasarları teminat altına alıyor. Apartmanın ortak kullanım alanlarında oluşan hasarlar, kişilerin komşularına verebileceği maddi hasarlar, apartmanın çatısından asansörüne, kazan dairesinden havuzuna, ortak kullanım alanlarında oluşabilecek hasarlarda sigortalıya düşen pay, dış cephe izolasyonu eksikliğinden kaynaklanan sıva, boya kabarmaları da sigorta kapsamında yer alıyor. Ürün kapsamında oluşan riskler nedeniyle evde yaşayanların yaralanması veya sakatlanması durumunda tedavi masrafları ödenirken, sigortalılar için pek çok asistans hizmeti de sunuluyor.



# Bu keyfin garantisi Eureko Sigorta

"Bir deniz keyfim var." diyorsanız, Eureko Yat Sigortası ile teknenizi karada ve denizde koruma altına alın, keyfinizi riske atmayın. Hasar yönetiminde uzman kadromuz, özel Yat Asistans Hizmetimiz ve hızlı çözüm sunan geniş kapsamlı sigorta çözümlerimiz ile içiniz rahat olsun.





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



**Ziraat Emeklilik**

## Groupama'ya İKSV'den plaket



Ramazan Ülger

Bülent Eczacıbaşı

“Türk Klasikleri Yeniden” projesini bu yıl yedinci kez hayata geçiren Groupama’ya İstanbul Kültür ve Sanat Vakfı (İKSV) tarafından “2014 Özel Gösterim Sponsoru” plaketi takdim edildi. İstanbul Film Festivali’nin açılış galasında gerçekleşen törende plaketi Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, İKSV Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Eczacıbaşı’dan aldı. Groupama, altı yıl önce İstanbul Film Festivali işbirliğiyle başlattığı “Türk Klasikleri Yeniden” projesi ile sinema tarihine adını

yazdırmış Türk filmlerini restore ederek, milli kültür mirasımızın korunmasına verdiği desteği sürdürüyor. İKSV ve Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Prof. Sami Şekeroğlu Sinema-Televizyon Merkezi işbirliğiyle yenilenen filmler İstanbul Film Festivali’nde izleyiciyle buluşuyor. 27 yıllık Muhsin Bey filminin çok sayıda uzman tarafından, 7 aylık bir çalışmayla yenilendiğini ve orijinaline sadık kalınarak onarıldığını belirten Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, “Türk sinemamızın 100’üncü yılını kutluyoruz. Bu önemli yılda Türk sinemasının en önemli eserlerinden biri olan ‘Muhsin Bey’ filmini restore ederek milli kültür mirasımıza sahip çıkıyoruz. Geleneksel hale gelen ‘Türk Klasikleri Yeniden’ projemizle Türk sinemamıza desteğimiz devam edecek” dedi.

## Cenker Tokkuzun, BNP Paribas Cardif Emeklilik Acenteler Direktörü oldu



Cenker Tokkuzun

BNP Paribas Cardif Emeklilik Bankasürans Kanalı Ege Bölge Müdürü Cenker Tokkuzun, BNP Paribas Cardif Emeklilik Acenteler Direktörlüğü görevine atandı. BNP Paribas Cardif Emeklilik, 80’e yakın profesyonel acenteden oluşan ağı ile Türkiye genelinde müşterilerine bireysel emeklilik ve hayat sigortası ürünleri sunuyor. Çukurova Üniversitesi İşletme bölümü mezunu Cenker Tokkuzun, profesyonel kariyerine 2000 yılında Commercial Union Hayat Sigorta’da başladı. Daha sonra Başak Hayat Sigorta’da müdür yardımcısı olarak görev yapan Tokkuzun, kariyerine Groupama Emeklilik Çukurova bölge müdürü olarak devam etti. 2009 yılında BNP Paribas Cardif Emeklilik

ailesine katılan Cenker Tokkuzun, sırasıyla Çukurova Bölge Müdürlüğü ve Ege Bölge Müdürlüğü görevlerini üstlendi.

## Sigortayeri’ne uluslararası ödül

Aktif Bank’ın Türkiye’yi yeni bir sigortacılık anlayışı ile tanıştıran girişimi Sigortayeri, uluslararası arenada web sitelerini teşvik etmek amacıyla verilen Interactive ve Media Awards’da (IMA) ‘üstün başarı’ ödülünü kazandı. Tüm dünyadan binlerce internet sitesinin tasarım, kullanılabilirlik, teknik konularda yenilik, standartlara uyum ve içerik gibi kategorilerde yarıştığı IMA, Interactive Media Council tarafından veriliyor. Yarışmacı web sitelerinin tasarım, içerik, pratiklik, fonksiyonellik, kullanıcı dostu olma gibi kriterler açısından değerlendirilmeye tutulduğu yarışmada Sigortayeri.com müşterisine sunduğu hizmet ve kişiye özel uygulamaları ile ‘üstün başarı’ ödülü aldı. Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği İcra Kurulu Başkanı Ali Erhan Tamer, “Sigortayeri’ni kurarken dünyada sürekli değişen tüketici davranışları ve ihtiyaçlarını baz aldık. Kurduğumuz yüksek teknoloji altyapının tüketiciye ulaşan yüzü Sigortayeri.com’un dünya çapında prestijli bir ödüle layık görülmesi, doğru yolda olduğumuzun göstergesidir” dedi. Sigortayeri.com’un 1 dakikada poliçe satın almayı sağlayan kolay işlem menüsü, satış sonrası devam eden teknik desteği ve online sigortacılığa getirdiği yenilikler, ödüle uzanmasında en büyük etkenler oldu.





# TUTKUyla YAPILAN HER İŞ ÖDÜLÜNÜ MUTLAKA ALIR



Zurich Sigorta, dünyanın saygın ekonomi dergileri arasında yer alan World Finance tarafından 2013 yılının En İyi Sigorta Şirketi ödülüne layık görüldü.

## **TÜRKİYE'NİN EN İYİ SİGORTA ŞİRKETİ**

olmamızı sağlayan müşterilerimize,  
iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza teşekkür ederiz.



**ZURICH**<sup>®</sup>  
SİGORTA

# ERGO, müşteri ve acente odaklılıkla kâra geçecek

2013'te bölge yapısını ve organizasyonunu yeniden düzenleyen ERGO Sigorta, Türkiye'nin en müşteri ve en acente odaklı şirketi olmayı hedefliyor. CEO Theo Kokkalas, "Olağanüstü bir durum olmazsa bu yıl kâra geçeceğiz" diyor...

**E**RGO Sigorta, 2013 yılında organizasyonunu yeniden düzenledi, bölge ofisi sayısını artırdı, İzmit'te yeni bir bölge satış ofisi kurdu. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, yine geçen yıl faaliyete geçen Teknik Operasyon Merkezi'yle müşteriye ve acentelere hizmette getirdikleri üstün kaliteyle rakiplerinden ayrıldıklarını vurguluyor. Kokkalas, "2014'te ise önceliğimiz sadece satış ekiplerimiz değil tüm organizasyon olarak çok daha 'satış' ve 'acente' odaklı çalışmak olacak. Türkiye'nin en müşteri ve acente odaklı şirketi olmak istiyoruz. Hedefimiz sürdürülebilir kârlılıkla büyümek" diyor.

Kokkalas, 2013'te atılan adımları ve 2014 beklentilerini şöyle paylaşıyor: "2013'te öncelikle bölge yapımızı ve organizasyonumuzu yeniden düzenledik. Satış dışındaki tüm fonksiyonlarımızı merkezde topladık ve bölgelerdeki yapımızı çok daha yalın ve etkin bir duruma getirdik. Bölgelerimizin tek odak noktasının acentelerimiz olmasını sağladık. İzmit'te yeni bir bölge satış ofisi kurduk. Yine hizmet odaklılık yaklaşımıyla müşteri ve acentelerimize üstün kalitede hizmet sunmayı hedefleyen Teknik Operasyon Merkezi'ni kurduk. Acentelerimizi daha yakından dinlemenin yanı sıra mevcut ihtiyaçlarını (şikâyet, istek, öneri) detaylı ve sistematik bir şekilde analiz etmemize, beklentilerini

## ERGO



Theo Kokkalas

anlamamıza ve hızlıca aksiyon almamıza olanak tanıyan 'Geribildirim Yönetimi Sistemi'ni hayata geçirdik. Gelişmiş fiyatlama yöntemleri kullanarak kârlılığı iyileştirmeye odaklandık, yeni sağlık ve kasko ürünlerimizi başarıyla oluşturduk, emeklilik ve hayat stratejimizi revize ettik. Yılın ikinci yarısında ise verimliliğimizi artırmaya odaklanarak, trafik branşı başta olmak üzere yürütülen dava muallak çalışması gibi bu yılın sonunda kârlı bir şirket olmamıza katkıda bulunacak çok sayıda önemli projeye imza attık. Finansal sağlamlığın en temel göstergelerinden biri olan mali rezervlerimizi 120 milyon TL civarında güçlendirdik ve bu sayede yüzde 200 ile hem Türk sigorta sektöründe en yüksek rezerv/prim oranına ulaştık hem de ERGO Insurance

Grubu'nun yüksek beklentilerini karşılayacak seviyeye geldik. Rezervlerimizi güçlendirmemiz, geçmiş dönemden gelen hasarların etkisiyle 2013 yılı kâr/zarar tablomuzu ve finansal sonuçlarımızı negatif etkileyip 126 milyon TL bilanço zararına sebep oldu. Bu teknik açıdan beklenen bir sonuçtu. ERGO Insurance Grubu'nun Türkiye'ye ve şirketimize güveninin bir göstergesi olarak hissedarlarımızdan aldığımız 171 milyon TL sermaye desteğiyle bu zararı karşıladık ve sermaye yeterlilik oranımız yüzde 134'e ulaştı. 2013'te yazdığımız yeni işlerin kârlılık açısından iyi sonuçlar vermesi, çabalarımızın başarılı olduğunun bir göstergesi. Bu yıl olağanüstü bir durum olmazsa şirketimizin kâra geçtiğine birlikte tanıklık edeceğiz."

# Deprem sizi de 'zorunlu misafir' yapabilir...

Depremde evi hasar gören  
pek çok insan, yakınlarına  
uzun süre misafir olmak  
zorunda kaldı.



Zorunlu Deprem Sigortanızı yaptırın,  
zorunlu misafirlikten kurtulun.

[www.dask.gov.tr](http://www.dask.gov.tr)



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







## 'nde yeni dönem

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) yeni başkanını seçti. Birlik üyesi 61 şirketin genel müdürleri; Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger ile Allianz Türkiye



Ramazan  
Ülger

CEO'su Solmaz Altın arasında geçen yarışta oy kullandı. 42 oy alan Ramazan Ülger, başkanlık koltuğuna oturdu. Solmaz Altın ise 19 oyda kaldı.

Sigortacılık Kanunu uyarınca yapılan seçimde Hayat Dışı Yönetim Komitesi, Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi ile Denetim ve Disiplin Kurulu üyeleri de belirlendi. Yönetim komiteleri ile denetim ve disiplin kurullarına şu isimler seçildi...

✓ **Hayat dışı yönetim komitesi:** İlk 10 şirketi temsilen Ziraat Sigorta Genel Müdürü Mehmet Akif Eroğlu, Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, Eureka Sigorta Genel Müdürü Okan Utkeri (istifası nedeniyle yeni Genel Müdür Can Akın Çağlar temsil edecek) ile Mapfre Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Yurtseven seçildi. İlk 10 dışındaki şirketlerden ise Generali Sigorta Ge-

nel Müdürü Mine Ayhan, Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin ile HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu seçildi. Reasürans şirketlerini temsilen de Milli Re Genel Müdürü Hulki Yalçın komiteye girdi.

✓ **Hayat ve Emeklilik Komitesi:** İlk 10 şirketi temsilen MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, Ziraat Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Şeref Aksaç, Allianz Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez ile Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur seçildi. İlk 10 şirket dışındakileri temsilen de Asya Emeklilik Genel Müdürü Türker Gürsoy, Demir Hayat Genel Müdürü Ali Ersoy ile BNP Paribas Cardif Emeklilik Genel Müdürü Cemal Kışmır komiteye girdi.

## Eureko'ya 'Can' geldi



Can Akın Çağlar

Deneyimli bankacı Can Akın Çağlar, Eureko Sigorta Genel Müdürü oldu. Çağlar, BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu) üyeliğinden emekli olarak göreve geldi. Kamuoyu, özellikle de finans çevreleri Çağlar'ı, 8 yıl boyunca yürüttüğü Ziraat Bankası genel müdürlüğüyle tanıyor. Böylece 15 yıllık kamu hizmetinin ardından

özel sektöre dönen Çağlar için yeni bir dönem başlamış oldu.

Can Akın Çağlar, 1962 Sivas doğumlu. 1983'te İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden mezun olduktan sonra aynı üniversitede "Para ve Bankacılık" master programına katıldı. Mesleki kariyerine Hazine Müsteşarlığı Bankalar Yeminli Murakıplar Kurulu'nda başladı. 1995-1997 yılları arasında, Egebank'taki genel müdür yardımcılığının yanı sıra Ege Yatırım Menkul Değerler'in yönetim kurulu başkanlığını yaptı. 1998-2003 yılları arasında Family Finans'ta genel müdür olarak görev yaptı. 2003 yılından 2011 yılına kadar Ziraat Bankası'nın genel müdürlüğünü yürüttü. Çağlar, bu görevinden ayrıldıktan sonra BDDK üyesi olarak atanmıştı. Can Akın Çağlar, evli ve 3 çocuk babası.

## Unvan tamam, şirket yolda



Türkiye'nin  
19'uncu bireysel  
emeklilik şirketi

faaliyete başlamak için gün sayıyor. Kuveyt Türk ile Albaraka Türk Katılım Bankası ortaklığıyla kurulan şirketin unvanı "Katılım Emeklilik" olarak tescil edildi...

Jenerik olduğu için bu adın kullanılmamasına bazı şirketlerin itiraz ettiği söyleniyordu. Anlaşılan itirazlar kabul görmemiş ki isim tescil edildi. Bu unvanın tescil edilmesindeki en önemli etkense Türkiye'de "Katılım" adıyla 100'e yakın şirket olmasıymış. Katılım Emeklilik'in üst düzey yöneticileri de belli oldu: Genel Müdür Ayhan Sinek, Yönetim Kurulu Başkanı ise Albaraka Türk Katılım Bankası Genel Müdürü Fahrettin Yahşi...



# EMEKLİLİĞE DAHA ÇOK VAR DEMEYİN!

BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK'E GELİN, **%25 DEVLET KATKISI**  
AVANTAJINDAN YARARLANIN. YENİ NESİL EMEKLİLİKLE TANIŞMAK  
İÇİN SİZİ DE TEB ŞUBELERİ VE AGENTELERİMİZE BEKLERİZ.



# Maviliklere güvenle yelken açın

Yat sigortalarının lideri Allianz, tekneleri ve sahiplerini denizde de karada da her türlü riske karşı güvence altına alıyor. Maksimum müşteri memnuniyetini ilke edinen Allianz'ın zengin yat asistans yelpazesi de dikkat çekiyor...

Önümüz yaz, tekneler yavaş yavaş denizlere inmeye başladı. Denizlere gönül veren yat sevdalıları sezona hazırlanırken yat sigortalarını da ihmal etmiyor. Türkiye'de son yıllarda gelişen amatör denizcilik, tekne sahipliği ve kullanımının orta gelir grubuna doğru genişlemesi sigorta sektöründe de yankısını buluyor. Farklı ihtiyaçlara göre farklı teminatlar sunan birçok yat sigortası seçeneği bulmak mümkün. Öte yandan, Türkiye'de sayıları her geçen gün artan marinalarla birlikte kışlama kapasitesindeki artış da sigorta bilincinin yayılmasını, yat sigortacılığı açısından sorumlu sigortacılık kavramının yerleşmesini sağlıyor. Günümüzde yat sigortaları, standart sınırlı bir içerik yerine ihtiyaçlar doğrultusunda dizayn edilmiş zengin teminatlarıyla dikkat çekiyor. Bu branşın gelişiminde, yüksek üçüncü şahıs sorumluluk limitlerini standart olarak sigortalılarına sunan, potansiyel risklerin tespit ve önlenmesine yönelik uygulamaları sigortalıların dijital ortamlarda erişimine açan, yat asistans servisiyle hizmet veren anlayışın da payı büyük. Maksimum sigortalı memnuniyetini ön plana alan sigortacılık anlayışıyla hizmet veren Allianz Sigorta da bu gelişimi tüm global güç ve birikimiyle destekliyor.



Allianz ile  
güvene  
yelken açın!

Hem tekneleri hem de sahiplerini olası risklere karşı koruyan Allianz Yat Sigortası ve Allianz Yat Asistans hizmetleri 7 gün 24 saat ayrıcalıklı güvence sunuyor.

## 4 tekneden 1'i Allianz güvencesinde

Yat sigortalarında sektör lideri olan ve Türkiye'de her dört tekne sahibinden birinin sigorta yaptırmak için tercih ettiği Allianz, kapsamlı ve ihtiyaçlara göre şekillenen yat sigortalarında liderlik farkını ortaya koyuyor. Tekneleri olası risklere karşı ihtiyaçlara göre genişletilmiş teminat yapısıyla güvence altına alan Allianz, Yat Sigortası ve Yat Asistans ürünlerini deniz tutkunlarına sunuyor. Allianz Sigorta, 80'den fazla ülkedeki geniş deneyimiyle Türkiye'de 25 yılı aşkın süredir hizmet veriyor. Allianz Yat Sigortası ve Allianz Yat Asistans

hizmeti 7 gün, 24 saat boyunca yat sahiplerinin denizde ve karada karşılaşılabileceği sorunlara karşı güvence sağlıyor.

## Yatlar denizde de karada da güvence altında

Gerek denizde seyir halinde olan gerekse marina'da bağlı bulunan tüm deniz araçları için birçok risk faktörü söz konusu. Yangın, patlama, batma, hırsızlık ve doğal afetler, yatların karşı karşıya kalabileceği ilk akla gelen büyük riskler. Yat sigortalarında deniz riskleri oldukça geniş bir yelpazede değerlendiriliyor ve uluslararası geçerliği bulunan bir sistemle teminat altına alınıyor.



Yat sahipleri açısından önemli diğer bir risk de üçüncü şahıslara karşı doğabilecek sorumluluklar. Allianz Sigorta'nın özel amaçlı kullanılan tekneler için 2012 yılından bu yana sunduğu "Mavi Dalga" poliçesi, tekne sahiplerinin sigorta ihtiyaçlarına yönelik hazırlanan geniş kapsamlı bir ürün olma özelliğine sahip. Tekne teminatına ek olarak, 7 yaşa kadar olan teknelerde makine hasarları genişletme teminatı, çekme kurtarma masrafları, kişisel eşya ve balıkçılık ekipmanları teminatı, elektronik cihaz teminatı ve tekne personeli için ferdi kaza teminatı poliçenin sunduğu özel teminatlar arasında yer alıyor.

Uluslararası sularda bazı ülkeler tarafından talep edilen ve 10 milyon Euro'ya kadar limitle sunulan üçüncü şahıs sorumluluk ile 90 bin Euro limitli deniz kirliliği teminatları da tekne sahiplerine sunulan seçenekler arasında yer alıyor. Mavi Dalga poliçesinde standart olarak yer alan bu teminatlar sigortalıya otomatik olarak sunuluyor. Allianz Mavi Dalga Yat Sigortası yatları; denizde, karada, çekek yerinde, çekek yerine getirilirken veya indirilirken, deniz kazası, korsanlık, yangın, deprem, infilak gibi pek çok riske karşı güvence altına alıyor. Yatların ekipmanlarını ve takma motor gibi dış donanımlarını da kıyıda, depoda ve tamir halindeyken teminat altında bulunuyor.

### Yat sigortalarında ek teminatlar

Bir tekneyi oluşturan tüm gövde, makina ve ekipmanlar sigorta poliçesine konu olan bedel kapsamında değerlendiriliyor. Kişisel eşyalar olarak adlandırılan ve tekne el değiştirdiğinde, satıldığında teknenin yeni sahibine devredilmeyen şekilde de özetlenebilen ekipmanlar, standart tekne poliçelerinde teminat dışında kalan unsurları oluşturuyor. Ancak bazı genişletilmiş poliçelerle, belli limit ve



şartlar dahilinde kişisel eşyalara da teminat sağlanabiliyor.

### Nasıl başvurulur, nelere dikkat etmeli?

Yat sigortası yaptırmak isteyen veya teklif talep edenler, sigorta

şirketlerinin en yakın acentesini veya şirket genel merkezlerini arayarak gerekli yönlendirmeleri takip edebilir. Daha sonra teklif ve poliçelerin kontrolünü yaparak, poliçe üzerinden belirtilen bilgilerin doğruluğunu tespit edip, herhangi bir uygunsuzluk halinde en kısa sürede sigorta şirketini bilgilendirmelerinde yarar var. Teklif aşamasında en doğru ve güncel bilgileri sigorta şirketiyle paylaşmak, herhangi bir konuda belirsizlik veya bilgi eksikliği hissedildiğinde sigorta şirketinden veya acenteden bilgi temin etmek çok önemli. 

## Allianz Yat Sigortası neler sağlıyor?

Allianz Yat Sigortası, 'Enstitü Yat Klozu' kapsamında bulunan denizde, yatma mahallinde, çekek yerinde, çekek yerine çekilirken veya indirilirken, deniz kazası ve tehlikeleri (fırtına, çatma, çarpma, oturma), korsanlık, yangın, deprem, volkanik patlama, yıldırım, hava taşıtlarıyla temas gibi standart pek çok riskin yanında, teknelerin özelliğine göre makine kırılması, çevre kirliliği, kişisel eşyalar; tekne personeli için ferdi kaza, çekme ve kurtarma, elektronik cihaz ek teminatlarıyla güvence altına alıyor.

Sigorta, kaza durumunda üçüncü şahıslara karşı doğabilecek hukuki sorumlulukları (yatınızın çarpıştığı tekne veya üzerindeki mala gelebilecek kayıp ve hasarlar gibi) teminat altına alıyor. Üstelik çok şanssız bir çarpma olayı sonucunda alacağınız tazminat, yatınız sigorta bedelinin iki katı hatta daha da fazlası olabilir. Ödemek zorunda kalacağınız bazı hukuki savunma masrafları da Allianz'ın yazılı ön onayı alınarak teminata dahil ediliyor.

Sorumlu bulunmadığınız hallerde enkazın çıkarılmasına ilişkin tüm masraflar yine sigorta kapsamında değerlendiriliyor. Yat kapsamına giren unsurların rayiç değeri üzerinden sigorta bedeli saptanıyor. Allianz, uzmanlaşmış kadrosu ve deneyimiyle risk danışmanlığı hizmeti de veriyor.

Sigorta kapsamına, yatın gövdesinin yanı sıra poliçede belirtilmeleri koşuluyla makineleri, servis botları ve yatla birlikte alınıp satılması mutlak olan donanım ve ekipman da dahil ediliyor. Yatın adını taşımayan servis botları, zati eşyalar, kumanya, yakıt, balıkçılık takımları ve demirleme donanımlarıysa sigorta kapsamı dışında kalıyor.

# Groupama'da işler yolunda, sektör için vaktim de enerjim de var

Groupama Sigorta Genel Müdürü Ramazan Ülger, TSB Başkanı olarak ilk mesajlarını Akıllı Yaşam aracılığıyla verdi. Ülger, "Groupama'da işler yolunda, geçen yıla göre daha iyi bir çalışma ortamımız var. İş ortaklarıyla arası iyi olan bir şirketin genel müdürü olarak sektör için çaba harcayacağım" diyor...

**T**ürkiye Sigorta Birliği (TSB), nisan ayında olağan seçimli genel kurul toplantısını yaptı ve yeni başkanını, yeni yönetim komitesi, denetim ve disiplin kurulu üyelerini belirledi. Groupama Sigorta Genel Müdürü Ramazan Ülger, 2 yıl süreyle TSB'nin yeni başkanı oldu. Akıllı Yaşam olarak biz de yeni başkanla yeni döneme ilişkin beklenti ve değerlendirmelerini konuştuk.

Groupama Sigorta'nın önceki yıla oranla çok daha iyi durumda olduğunu vurgulayan Ülger, "Artık kimse 'yarın işten çıkarılır mıyım' endişesi taşımıyor. Kadromuz oturdu. İçinde huzur olunca dışarda da sağlam ilişkiler kuruluyor" diyor. Tüm iş ortaklarıyla ilişkileri iyi olan bir şirketin genel müdürü olarak 2 yıl boyunca sektörün sorunlarıyla uğraşacağını söyleyen Ülger, sadece elementer branşlar değil BES tarafından da ciddi sorunlar olduğu görüşünde. İşte Ülger'in sektöre ilişkin görüşleri...

## İlk hedef sağlıklı iletişim

Ramazan Ülger, sigorta sektöründe en önemli sorunun 'iletişimsizlik' olduğunu düşünüyor. Sektörde faaliyet gösteren şirketlerin kendi iç dünyalarına bakıldığında ise hepsinin farklı sorunları olduğunu belirtiyor. "Sektördeki şirketlerin



Ramazan Ülger



kârlılık sorunları var, mali sorunları var, rekabet sorunları var" diyen Ülger, sektörle ilgili ise şu değerlendirmeyi yapıyor: "Genele bakıldığında sektörün içerisinde bir iletişim sorunu olduğu görülüyor. Bu sorunu çözmek de bana göre sektörün çatı örgütü olan Türkiye Sigorta Birliği'ne düşüyor."

TSB olarak iletişim sorunu üzerinde çalışacaklarını

söyleyen Ülger, "Bu sorunu nasıl gidereceksiniz" sorusuna ise şöyle yanıt veriyor: "Sürekli bir arada olarak bu sorunu çözeceğiz. 'Sürekli bir arada olmak' derken 63 şirketin temsilcilerini bir araya getirip sürekli sorunları konuşmaktan bahsetmiyorum elbette. Bu tür büyük katılımlı toplantılar çok verimli olmuyor. Küçük gruplar, 8-10 kişilik gruplar halinde sürekli bir araya gelmeyi planlıyoruz. Öğlen yemekleri olur, akşam yemekleri olur, başka toplantılar olur ama gruplar halinde ve yüksek katılımlı toplantılar yapmak

istiyoruz. Bunu da birlik çatısı altında yapmayı planlıyoruz. Belli aralıklarla bir araya gelip herkesin gündeminde ne var konuşmayı ve çözüm önerileri almayı planlıyoruz. Böyle toplantılarda en önemli ve bir an önce çözülmesi gereken sorunlar gündeme gelecek. Tartışılacak, farklı fikirler ve çözüm önerileri ortaya çıkacak.”

Ramazan Ülger, konular satır başlarıyla masaya yatırıldığında yöneticilerin de sorunları kabul edip “Bunlar bizim ortak sorunlarımız, çözümünü de ortak bulmalıyız” diyeceklerine inanıyor. Ülger, “İletişim sorununu böyle çözeceğiz. Bundan daha hızlı yönetim modeli ne var ben bilmiyorum. Sorunları çözmenin en hızlı yöntemi bir araya gelmek ve konuşmaktır. İnsanlarla yüz yüze gelirseniz sorunları daha iyi analiz eder ve çözüm önerileri de geliştirirsiniz” diyor.

### Temel sorun kârsızlık

Sigorta sektörünün çok farklı sorunları olduğunu vurgulayan Ülger, bunları şöyle sınıflandırıyor: “Sektör olarak ortak sorunlarımız hemen herkesin gündeminde zaten. Şirketlerin de kendilerine özgü, farklı farklı sorunları var. Bir de ilişki içerisinde olduğumuz iş ortaklarımızla birlikte yaşadığımız sorunlar var. Yani şirketlerin faaliyet gösterdiği alanlara göre ayrıca sorunları var. Bunları da birlik olarak çözmeliyiz. Bunların dışında kalamayız.”

TSB Başkanı Ramazan Ülger’e göre aslında sektörün en önemli problemi kârsızlık. Ülger, son yıllarda bu sorunu tek bir önemli olaya indirgeyecek duruma geldiklerini ifade ediyor. O da trafikteki bedeni hasarlar...

Trafikteki bedeni hasarların normale dönmesi, yani bunun için gerekli düzenlemelerin yapılması halinde sektörün kârsızlık sorununun çözüleceğini savunan Ülger,

sözlerini şöyle sürdürüyor: “Elbette rekabetin olduğu yerde kârsızlık her dönem sorun olabilir. Ancak bunun nedeni tarifeyle, stratejiyle ilgili olur. Ama şu anda en önemli nedeni yasal boşluklar. Bizim sektör olarak bir an önce bunu halletmemiz lazım. Bedeni hasarlarla ilgili uygulamalar maliyetimizi artırıyor. Tüketicinin de maliyeti artıyor. Mağdura da bir faydası olmuyor. Sadece aradaki araçlar kazanıyor. Daha acı olanı, hem şirketler hem de tüketiciler mutsuz. Aradakiler mutlu. Böyle bir şey olur mu? Tüketici primi arttığı için mutsuz, sigorta şirketi zararı arttığı için mutsuz. Ama araçlar para kazandığı için mutlu. Çözümü yolu yeni bir düzenleme yapmaktan geçiyor. Yasal düzenlemeyi yaparsak sorun büyük ölçüde giderilir. Bu konuda birliğin bir çalışması var. Hazine ile de mutabakat sağlanmış durumda.”

### “Rekabet varsa tarife bolluğu vardır”

Ramazan Ülger, serbest rekabetin olduğu yerde

tarifelerin kontrol edilmesinin mümkün olmadığını düşünüyor. Ülger’in rekabet ve tarife serbestisiyle ilgili değerlendirmeleri şöyle:

“Bu kadar çok şirketin faaliyet gösterdiği pazarda rekabet ortamını her zaman yaşayacağız. Bunu önleme şansımız yok. Şeffaf rekabet varsa sorun yok. Ancak rekabet bir başkasını yok etmeye yönelik olmamalı. Benim fiyatını 100 lira olarak belirlediğim bir ürünü biri gelir ve ‘50 liraya satıyorum’ derse buna kimse bir şey diyemez. O fiyata mal edebiliyorsa iyi ama yüksek fiyata mal edip düşük fiyata satıyorsa bedelini kendisi öder. Elbette bunun yansımaları tüm sektöre olur ama bunu engelleyemeyiz. Bu şirketlerin bilinçli olarak yapacağı bir rekabet. Biraz önce belirttiğim bedeni hasarlar ise yasal düzenlemelerden kaynaklanan bir maliyet.”

Ülger, sektördeki suiistimal sorununa da değinmeden geçemiyor. “Bu sorunun maliyeti tespit bile edilemiyor. Boyutu ne kadar onu da bilmiyoruz. Gerçi bu sorunu oto tarafından artık kontrol altına almaya başladık. Sigorta

## “DAHA HUZURLU ÇALIŞIYORUZ”

TSB Başkanlığı tamam da Groupama’da işler nasıl? Ramazan Ülger, Groupama Sigorta Genel Müdürü olarak sektörün sorunlarına yani birlik çalışmalarına yeteri kadar zaman ayırabilecek mi? TSB Başkanı olmak için önce özgür iradeye, ardından da sermayedarın iznine ihtiyaç olduğunu hatırlatan Ülger, “Ben hem patrone hem de yardımcılarımdan izin aldım. Yeni iş bölümleri yaptık. Bunun için gerekli zamanı ayıracağımdan kimsenin kuşkusu olmasın” diyor. Groupama Sigorta’da geçen yıla göre daha keyifli bir çalışma ortamı olduğunu vurgulayan Ülger, bu konuda şunları söylüyor: “Yürüyen bir sistem kurduk. Kadro oturdu. Kimse şirkette ‘her an beni çıkarırlar’ ya da ‘müdürümü atarlar’ endişesi taşıyor. Böyle bir tabloya sahipseniz bir yönetici olarak içeriye kazandınız demektir. Bunu başardıktan sonra da iş dışarıyı kazanmaya kalıyor. Bizim zaten satış sorunumuz yok. İyi bir acente ağımız var. Bunları da düzene koyduğunuzda geriye sadece teknik kâr kalıyor. Bu da sadece şirket olarak bizim değil sektörün sorunu.”





## "SİZ BİR ADIM ATIN, ONLAR İKİ ADIM GELİR"

Ramazan Ülger, sektörün sadece sigorta şirketlerinden ibaret olmadığını, sorunları çözerken de bütün olarak ele alınması gerektiğini vurguluyor. Ülger, "Acentesi, tamirhanesi, hastanesi, çağrı merkezi gibi sektörün birçok alt dalı var. Şirket yöneticileri olarak bunlara çok daha yakın olmamız lazım ki sistem düzgün yürüsün. Sigorta şirketleri bu kurumlarla rakip değil. Sanki rakiplermiş gibi bir algı var ama bu doğru değil. Bu iş ortaklarımızdan biri olmasa sektör olmaz. Ya da bir ayağı eksik olur. İletişim ve birliktelik tüm taraflar arasında olmalı. Bizim insanımız bu konuda iyidir. Siz şirket olarak bir adım giderseniz o insanlar size iki adım gelir. Biz bunu yapacağız" diyor.

"BES şirketlerinde kârlılığın 6-7 yılda başa baş noktasına gelmesi bekleniyordu. 10 yıl geride kaldı ama hala bu faaliyet alanından kâr edebilen şirket yok."

Bilgi Merkezi aracılığıyla buradaki kaçağın en aza indirileceğini düşünüyorum" diyor.

### BES de önemli

Ramazan Ülger, bireysel emeklilik sisteminin (BES) de sektörün zararında önemli bir etken olduğuna dikkat çekiyor. Ardından da bu ilişkiyi şöyle açıklıyor: "BES şirketlerinde kârlılığın 6-7 yılda başa baş noktasına gelmesi bekleniyordu. 10 yıl geride kaldı ama hala bu faaliyet alanından kâr edebilen şirket yok. Bunu da irdelerken emeklilik şirketlerinin bilanço kârından ziyade BES faaliyetlerinden dolayı doğan kâra ya da zarara bakmak gerekiyor. Çünkü bazı BES şirketleri hayat sigortacılığından kâr ediyor. Ancak henüz BES faaliyetlerinden kâr eden şirket yok gibi. Bu tablo sürdürülebilir değil. Bu konunun da bir an önce ele alınması lazım." Peki bu alanda kârlılık nasıl sağlanacak? Ülger'e göre bunun iki yolu var: "Birincisi kesintiler. BES katılımcısından alınan kesintiler yasayla düzenlendiği için artırma şansımız yok. O zaman ne yapacağız? Giderleri

kısacağız. Öncelikli olarak ilk yıl katılımcıyı sisteme dahil etme maliyetleri var. Bunları düşürmemiz lazım. Bir de sisteme girenlerin yüzde 35'i ilk 3 yıl içinde çıkıyor. Yani şirketlerin en yüksek maliyetlere katıldığı ilk 3 yıldan sonra katılımcıları sistemde tutamıyoruz. Geri kalanlardan da bu maliyetleri çıkarmamız mümkün değil."

Bütün bunlara ek olarak sigorta bilincinin ve sigortaya algının artırılması gerektiğini de belirten Ramazan Ülger, "Sigorta ürünlerinin ihtiyaç haline dönüştürülmesi gerekiyor. Hala Türkiye'de sigorta ürünleri alınan değil satılan bir ürün olarak görülüyor. Bu algının değişmesi için sigorta şirketlerinin yanı sıra Türkiye Sigorta Birliği'nin de çabalarını artırması lazım. Sürekli birliğin gündeminde olması gerekiyor" diyor.

Sigorta sektörü her yıl reel olarak büyürken sigortalanma oranı hala düşük seviyelerde. Ülger, milli gelire göre kıyaslandığında sigorta penetrasyonunun düşük olduğunu hatırlatıyor ve bu konuda da çaba gösterilmesi gerektiğini vurguluyor.



# VAKIFBANK PLATINUM AYRICALIKLARINI KEŞFEDİN

VakıfBank Platinum ile hem yurtiçi hem de yurtdışı  
World dünyası fırsatlarını, sağlıktan ulaşım  
ayrıcalklı hizmetleri sınırsızca yaşayın!



SMS

Kart başvurusu için;  
VB yaz,  
TC kimlik numaranı  
5724'e gönder.



LOUNGE



SİGORTA



MILPLUS



YURTDIŞI



ŞOFÖR



İNDİRİM



KURU  
TEMİZLEME



DENİZ TAKSİ



ÇİÇEK  
GÖNDERİMİ



MOTOVALE



MOBİLİZM

444 0 724 | vakifkart.com.tr

**VakıfBank**  
Burası Sizin Yeriniz

# Altta su üstte hava, sigortasız çıkma pruvaya!

Her geçen gün artan tekne sayısı doğal olarak yat sigortalarına ilgiye de yansıyor. Eskiden altında su, üstünde hava olan malları sigortalamaktan uzak duran sigorta şirketleri, artık yat sahipleri için uygun primlerle yüksek teminatlı ürünler sunuyor...



**E**skiden lükstü, şimdi ise çoğumuz için ihtiyaç haline geldi tekneler, yatlar. Artık herkesin hayalinde bir tekne alıp sahil kasabasına yerleşmek var. Büyükşehirlerin hızlı ve stresli yaşam koşulları insanların doğaya, denize daha yakın olma ihtiyacını artırıyor. Bu da yeni ilgilerin keşfedilip yeni hobilerin oluşmasına yol açıyor. Son yıllarda özellikle büyükşehirlerde yaşayan ve yoğun iş stresiyle boğuşan orta ve üst gelir grubundaki yöneticilerin “kaçış” için tercih ettiği alanların başında deniz, dolayısıyla tekneler geliyor. Son yıllarda gelir düzeyi artarken tekne fiyatlarının düşmesi de satışların artmasını sağladı. Bankalar da otomobil kredisi verir gibi tekne kredisi verince uygun fiyatlarla tekne sahibi olmak kolaylaştı. Yeni vergi

düzenlemeleri ve yönetmelikler de yat sahibi olanların sayısını artırdı.

Kısacası yeni kuşak profesyonellerin ilgisi bu alana kaymış durumda. Artık iş görür bir tekneyi araba parasına hatta daha düşük fiyatlara almak mümkün. Bir anlamda tekne sahibi olmak lüks olmaktan çıktı. Öyle ki 10 bin liraya bile iş görür bir tekne almak mümkün.

Tekne fiyatlarının ucuzlaması pazarın da hızlı bir şekilde büyümesini sağladı. Türkiye’de bu pazarın yıllık 500 milyon doların üzerine çıktığı söyleniyor. Fiyat aralığı oldukça geniş. 10 bin liraya da 4 milyon dolara da yat almak mümkün. Sektörün büyümesi ve bankaların yat almak isteyenlere kredi

sağlaması, sigorta şirketlerini de harekete geçirdi. Sigorta şirketleri artık yat ve tekne türü araçları her türlü riske karşı sigortalıyor ve birçok teminatı bir arada sunuyor.

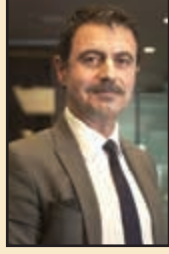
Profesyonel olarak işletilen marina ve liman sayısının artışı da insanların yatlarını daha güvenli yerlere bırakabilmesine olanak sağladığı için yat talebini olumlu etkiledi. Ayrıca marinalara barındırdıkları yatlar için sigorta zorunluluğu getirildi. Bu da yat sigortacılığına son yıllarda ivme kazandırdı. Yine de yat sigortalarına ilgi beklenenin altında. Yabancı bayraklı yatların yurtdışından da sigorta yaptırma imkanı bulunması sebebiyle, sahibi-işletmecisi Türk olan bazı yatlar ülke dışında sigortalanıyor.



## 40 bin gezi teknesi var

Türkiye’de dıştan takma-şişme botlar gibi deniz araçları hariç yaklaşık 30 ila 40 bin arasında sigortalı olabilir gezi teknesi bulunuyor. Peki bu yatların ne kadarı sigortalı? Sigorta şirketleri bu yatlara ne tür teminatlar sunuyor? Akıllı Yaşam olarak yaz aylarının yaklaştığı bugünlerde yat sigortalarını mercek altına aldık... Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, yat sigortalarının dünyada olduğu gibi ülkemizde de genelde İngilizlerin belirlediği “Institute Yacht Clauses 1/11/85” sigorta klozu kapsamında yapıldığını söylüyor. Bu klotla sağlanan teminatların başında ise deniz riskleri, yangın, denize mal atılması, korsanlık, rıhtım, liman aygıt ve donanımı, kara taşıtları, hava taşıtları veya benzeri şeylerle temas veya onlardan düşen şeyler, deprem ve yanardağ püskürmesi yer alıyor. Bunlara ek olarak ana teminatlar arasında yıldırım düşmesi, gereçler, aygıt, donatı, makine veya yakıtın yüklenmesi, boşaltılması veya yer değiştirmesi sırasında olan kazalar, patlama, kötü niyetli hareketler, motor ve bağlantıları, bağlantı mili ve pervane hariç, elektrik donanımı ve akülerle bağlantıları hariç olmak üzere kazanların patlaması, şaftların kırılması veya makine ya da teknedeki herhangi gizli kusur (kusurlu parça, şaft veya kazanın onarımı, değiştirilmesi masrafları ve maliyeti dışında) nedeniyle sigorta edilen şeyin uğradığı ziyan veya hasarlar da var. Tüm bu teminatlar, sigorta konusu tekne denizde veya iç sularda yola hazırlanırken, limanda, tersanede, marinada, yolda, kıyıda, dubada veya kıyıda sert yahut çamur zeminde veya kayıkhanede yahut çekilmesi, taşınması ve denize indirilmesi dâhil, sefere çıkarken veya pilotlu veya pilotsuz seyir

## “İHTİYACINIZI DOĞRU BELİRLEYİN”



### Levent Sönmez / Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Yat sigortası yaptırırken dikkat edilmesi gereken en önemli husus, sigortalının taleplerini tam olarak karşılayacak teminatları alabilmesidir. Bu yüzden de poliçede temin edilen risklerin iyi bilinmesi gerekiyor. Teminatlar arasında sigortalının ihtiyacı olmayanlar varsa gereksiz prim ödenmesi gibi sorunlar yaşanabilecektir. Benzer şekilde, ihtiyaç duyulan teminatların sağlanmaması durumunda da sigortalı gerçekleşmesi muhtemel risklere karşı korunmasız kalacaktır.

sırasında, deneme seferine çıktığında ve olağan yardıma gereksinimi olan gemi veya teknelere yardım ederken yahut onları çekerken geçerli... Levent Sönmez, bütün bunların yanı sıra ek teminatların da belirlenen limitlerle sigortalılara sunulabildiğini söylüyor. Bu ek teminatlar arasında ise üçüncü şahıslara karşı mali mesuliyet teminatı, yat asistans hizmeti, teknenin karada yer değiştirmesi sırasındaki riskler, kişisel eşya, sabitlenmiş değer, çevre kirliliği, makine hasarı genişletme klozu, ferdi kaza teminatı ve elektronik cihaz teminatı bulunuyor. Birçok teknenin yabancı bayraklı olması ve sigortalıların yurtdışından teminat sağlamlarını nedeniyle Türkiye’de yatların sigortalı oranı

kesin olarak bilinmiyor. Ancak Türkiye’de 30-40 bin arasında sigortalı olabilir yat olduğu tahmin ediliyor. Sönmez, bunlar arasında Türk bayrağı taşıyanların sayısının ise 5 ila 10 bin arasında olduğunu vurguluyor. Kesin yat sayısı bilinmediğinden bu yatların yüzde kaçının sigortalı olduğu da resmi olarak bilinmiyor. Ancak gerek yat sahiplerinin gerekse önde gelen sigorta şirketlerinin yat sigortalarına karşı ilgisinin oldukça yüksek olduğunu söylemek mümkün.

### Birçok teminat bir arada

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner de yat sigortasıyla birçok teminatı bir arada sunduklarını söylüyor. Altaner, “Denizde ve karada birçok fiziki risk altında bulunan yatın seyir esnasında,



limanda, marinada veya çekek yerinde bulunduğu süre içinde veya bakım sürecinde iken karşılaşılabileceği beklenmedik risklere (suların tehlikeleri, yangın, yıldırım, infilak, deprem, volkanik patlama, korsanlık, batma, çarpma, fırtına ve oturma gibi) yat klozuyla teminat sağlanıyor” diyor.

Üçüncü şahıs sorumluluk teminatının da genellikle teminat kapsamına dahil edildiğini vurgulayan Hasan Altaner, bu konuda şunları söylüyor: “Yat sigortalarıyla yatın kendi ekipmanı olan elektronik cihazlar (navigasyon, radar vb) da zaten teminat kapsamına alıyor. Bunun dışında harp/grev rizikoları, hukuksal koruma, ferdi kaza, makina hasarları genişletme klozu, kişisel eşya, polişe teminatındaki bir hasarın savunulmasına ilişkin hukuki masraflar da isteğe bağlı olarak teminatlara eklenebiliyor. Yelkenli teknelerin yarışlara katılması halinde ‘yarış klozu’ ile yarış sırasında oluşabilecek riskleri de eklemek mümkün.”

Güneş Sigorta Yat Asistans hizmetleriyle de sigortalıların yanında yer alıyor. Asistans hizmetine sahip olmanın özellikle denizdeyken büyük önem taşıdığını vurgulayan Hasan Altaner, “Biz bu önemin bilinciyle 7/24 hizmet veriyoruz. Şunu da özellikle söylemek isterim ki; denizde olmak karada olmak gibi değil, hem asistans hizmeti ihtiyacı çok daha fazla hem de yatınızda bir

## “MUTABIK KALMADAN İMZAYI ATMAYIN”



**Hasan Altaner**  
Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Tüm sigortalarda olduğu gibi yat sigortalarında da sigortalının sefer sahası, kullanım amacı gibi özelliklere göre hangi teminatlara ihtiyacı olduğunu belirlenmesi ve bu doğrultuda sigortacıya eksiksiz olarak bilgilerin iletilmesi önem taşıyor. Yat sigortasında fiyata etki eden ana unsurlar; alınan teminatlar, yatın sigorta bedeli, inşa yılı, sefer sahası, hızı ve kullanım tarzıdır. Dolayısıyla sigortalı, bedel konusunda polişe yapılmadan önce sigortacıyla mutabık kalmalıdır.

Yat sigortaları birçok teminatı bir arada sunuyor. Denizde ve karada birçok fiziki risk altında bulunan yatın seyir esnasında, limanda, marinada veya çekek yerinde bulunduğu süre içinde veya bakım sürecindeyken karşılaşılabileceği beklenmedik risklere (suların tehlikeleri, yangın, yıldırım, infilak, deprem, volkanik patlama, korsanlık, batma, çarpma, fırtına ve oturma gibi) yat klozu ile teminat sağlanıyor. Üçüncü şahıs sorumluluk teminatı da genellikle teminat kapsamına dahil ediliyor. Yat sigortalarıyla yatın kendi ekipmanı olan elektronik cihazlar (navigasyon, radar vb) da zaten teminat kapsamına alıyor. Bunun dışında ilave olarak verilen teminatlar harp/grev rizikoları, hukuksal koruma, ferdi kaza, makina hasarları genişletme klozu vb içinse yine sigortacıyla karşılıklı konuşulmasında fayda var.





# 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](http://www.ziraatsigorta.com.tr)



**Ziraat Sigorta**



hasar olduğu anda asistans hizmeti dışında sizi yönlendirecek çok ciddi tecrübeli bir kadro size destek vermeli. Biz de bu konuda oldukça iddialıyız” diyor.

### Yedek kaptan organizasyonu bile var

Eureko Sigorta, hasarı en iyi ve en hızlı yöneten sigorta şirketi olma hedefi doğrultusunda yat sigortalılarında da fark yaratma iddiasında. Eureko Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Süha Çele, bu doğrultuda geniş kapsamlı bir yat sigortası ürünü oluşturduklarını vurguluyor. Bu ürün doğal afet, hırsızlık, yangın ve deniz kazası gibi risklerin yanı sıra kaza durumunda üçüncü şahıslara verilebilecek zararlardan doğan hukuki sorumlulukları da teminat altına alıyor. Yat Asistans hizmetiyle de müşterilerin beklenti ve ihtiyaçlarını hasar öncesi ve sonrası karşılamayı hedeflediklerini belirten Süha Çele, “Asistans hizmeti kapsamında hasar anında poliçe sahibinin ulaşımının sağlanmasından kiralık araç teminine, yedek kaptan organizasyonundan konaklama masraflarının ödenmesine kadar birçok hizmet sunuyoruz” diyor. Yat sigortası ürünlerinin kapsamının makine kırılması, kişisel eşya, hukuksal koruma, ferdi kaza gibi ek teminatlarla genişletilebildiğini vurgulayan Çele, “Sağlanan teminatlar, teknenin teknik özellikleri ve hasar geçmiş sigorta primini belirlemede ana unsurlar oluyor” diye konuşuyor.

### 10 milyon Euro teminat

Gerek denizde seyir halinde olan gerekse marineda bağlı bulunan tüm deniz araçları, birçok risk faktörü altında bulunuyor. Yangın, patlama, batma, hırsızlık, doğal afetler yatların karşı karşıya kalabileceği ilk akla gelen büyük rizikolar arasında belirtilebilir. Yat sigortalarında deniz



riskleri oldukça geniş bir yelpazede değerlendiriliyor ve uluslararası geçerliği bulunan bir sistematikte teminat sağlanıyor. Yat sahipleri açısından önemli diğer bir riziko da üçüncü şahıslara karşı doğabilecek sorumluluklar. Genelde tekne bedeliyle sınırlandırılan üçüncü şahıs sorumluluk teminatları Allianz Mavi Dalga Yat ürününde tekne bedelinden bağımsız olarak 10 milyon Euro'ya kadar çıkabiliyor. Bir teknenin maddi değerinin yanında ölçülemeyen manevi değeri de tekne sahipleri için oldukça önemli. Allianz Sigorta yetkilileri, gönülden teknesine bağlanan bir yat

sahibinin teknesini gerek karada gerekse denizde bulunduğu sürede karşı karşıya kalacağı sayısız risklere karşı korunmasız bırakmaması gerektiğini söylüyor. Allianz Sigorta yetkilileri, standart sınırlı bir içerik yerine, ihtiyaçlar doğrultusunda dizayn edilmiş teminatlar içeren, yüksek üçüncü şahıs sorumluluk limitlerini standart olarak sigortalılarına sunan, potansiyel risklerin tespit ve önlenmesine yönelik uygulamaları sigortalıların dijital ortamlarda erişimine açan, yat asistans servisleriyle maksimum sigortalı memnuniyetini ön plana alan bir sigortacılık anlayışı sunduklarını belirtiyor.

### “DOĞRU BİLGİ, DOĞRU ÜRÜN”



#### Süha Çele / Eureko Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı

Sigorta poliçesinin teminat kapsamının yatın özelliklerine uygun olup olmadığı ve seyir edilecek bölgelere uygun teminatlar sağlanıp sağlanmadığı sigortalıların kontrol etmesi gereken unsurların başında geliyor.

Sigorta şirketleri içinse sigortalı olacak yata ait yaş, imal malzemesi, hız, sefer yapılacak bölge, bedel, hasar geçmişi gibi bilgilerin tam olarak temin edilmesi oldukça önemli. Yat sigortasının yapılıp yapılmayacağı, yapılacaksa hangi koşulların sağlanacağı yönünde değerlendirmeler bu bilgiler doğrultusunda

yapılarak poliçe şartları oluşturuluyor.

Biz Eureko Sigorta olarak sigortalılarımıza en iyi hasar hizmetini vermeyi hedefliyoruz. Bu hizmeti sağlayabilmek için sigortalılarımızın sigorta teklifi aşamasında talep edilen bilgileri doğru ve eksiksiz bir şekilde sağlaması büyük önem taşıyor

# İyi olan kazansın



AXA SİGORTA ACENTELERİ  
[www.axasigorta.com.tr](http://www.axasigorta.com.tr)  
0850 250 99 99

AXA SİGORTA iyi sürücünün değerini biliyor.  
Tam kapsamlı koruma sunan kaskosuyla  
iyi sürücüyü kazandırıyor. Siz de AXA SİGORTA'ya gelin,  
kötü sürücülerden farklı olarak daha az prim ödeyin.  
İyi sürücüyü iyi fiyat AXA SİGORTA'da.



**AXA SİGORTA**

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**



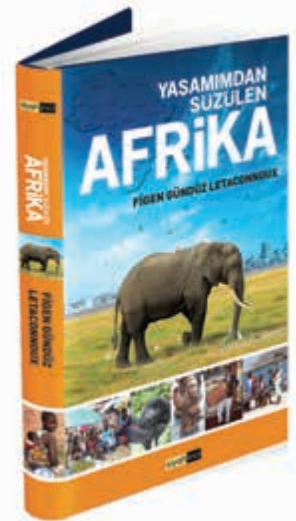
# Salsada kapattığı gözleri safaride açıldı!

Beyoğlu'ndaki dans okulunda başlayan aşk, Figen Gündüz Letaconnoux'un yaşamını tamamen değiştirdi. Yüreğinin sesini dinleyip yöneticilik kariyerini, İstanbul'u geride bırakarak Afrika'ya yerleşen Letaconnoux, 7 ülkeyle ilgili 7 yıllık izlenimlerini "Yaşamımdan Süzülen Afrika" kitabında topladı...



**F**igen Gündüz Letaconnoux, ilaç ve içecek sektörlerinde yıllarca yöneticilik yaptı. 40'lı yaşlarının başında, kariyerinin önemli bir döneminde hayatın yüklerinden sıyrılıp hobilerine konsantre olmaya karar verdi. Hatta daha da ileri gidip hobilerini mesleğe dönüştürdü. "İstanbul'da salsa yaparken kendimi Kara Afrika'da safari yaparken buldum..." Figen Gündüz Letaconnoux, profesyonel yöneticiliği, kariyerini, İstanbul'u terk edip yeni bir hayata başlayışını bu sözlerle özetliyor.

Letaconnoux, Angola'nın başkenti Luanda'da başlayıp, ardından Kenya'nın başkenti Nairobi'de, şimdi de Etiyopya'nın başkenti Addis Ababa'da devam eden Afrika yaşamının yanı sıra gezdiği diğer bölge ülkelerindeki gezi izlenimlerini "Yaşamımdan Süzülen Afrika" adıyla kitaplaştırdı. Kitap, Figen Gündüz Letaconnoux'un yaklaşık 7 yıl boyunca Afrika'nın batısında Angola ve Kamerun, doğusunda Kenya, güneyinde Zambiya ve Ruanda, Hint Okyanusu'nda





ise Mauritius ve Reunion Adaları'nda yaptığı gezilerinden izlenimleri yansıtıyor. Şimdi sırada ise Güney Afrika, Fildişi Sahili, Etiyopya, Cibuti, Tanzanya, Madagaskar ve Fas'ın yer alacağı ikinci gezi-rehber kitabı var.

Figen Gündüz Letaconnoux ile Afrika maceralarını ve kitabını konuştuk...

### Sizi Afrika'ya çeken şey neydi?

Eşimle görev için geldiği İstanbul'da katıldığı, Beyoğlu'ndaki Mundo Latino dans okulunda tanıştım. Kaderci bir kişi değilim ama İstanbul'da salsa yaparken kendimi Kara Afrika'da safari yaparken bulduğum için bunun açıklamasının kader olduğunu söyleyebilirim. 7 yıl önce açılan kutu sonsuz sırlarıyla beni adeta büyüledi, hâlâ da bu büyü'nün etkisi altındayım. Eşimin tayininin Afrika'nın batı yakası Angola'nın başşehri Luanda'ya çıkması üzerine 2006 yılında Afrika'ya yerleştik. Öncesinde bu kıta benim için tam bir muammaydı. O zamana kadar bu "Kara Kıta"nın gerçeğini tam anlamıyla yansıtmayan Kuzey Afrika'da birkaç ülke gezmiştim, o kadar.

Eşimin işi dolayısıyla 3-4 yılda bir ülke değiştiriyoruz. Luanda'da 2 yıl kaldıktan sonra Kenya'nın başkenti Nairobi'ye geçtik. Orada da 4 yıl yaşadık. İkimiz de Afrika hayranı olduğumuzdan şimdiye kadar ülke seçimlerimizi hep bu kıtadan yana yaptık. Farklı medeniyetleri keşfetmek, araştırıp oralarla ilgili bilgi edinmek, fotoğraf çekmek ve o kültürler üzerine izlenimlerimi kağıda dökmek ve o uzak diyarları merak edenlerle paylaşmak beni cezbeden şeylerin başındaydı. Kariyerim boyunca da yıl içindeki resmi tatilleri, yıllık izinleri ve hafta sonu tatillerini değerlendirir, değişik yerlere yelken açardım. Daha tatil bitmeden bir sonraki gezinin planlarını yapardım.

Figen Gündüz Letaconnoux, Kenya'nın başkenti Nairobi'de yaşarken Afrika'da çektiği fotoğraflarla ve yaptığı ahşap baskılarıyla birkaç sergi açmış. İstanbul'da da benzer bir sergi açma niyeti var.



### Şu anda hangi ülkede yaşıyorsunuz? Orada neler yapıyorsunuz?

Yaklaşık 2 yıldır Etiyopya'nın başşehri Addis Ababa'da yaşıyoruz. Hafta sonları üyesi olduğumuz bir kulübün düzenlediği trekking aktivitelere katılıyoruz. 2 bin 500 metre rakımlı Addis Ababa civarındaki dağlara zirve yapıyoruz. Bazı hafta sonları civardaki krater gölleri kenarına kurulu minik otellerde konaklıyoruz. Addis Ababa'daki evimizin bahçesinde oluşturduğumuz minik bostanımızda domates, biber, salatalık ve diğer sebzelerden yetiştiriyorum. Nairobi'de yaşarken haftanın bir günü gecekondlu mahallesi Kangemi Okulları Destek Merkezi'nde çeşitli kültürel aktiviteler düzenlenmesine yardımcı oluyordum. Addis Ababa'da ise

UNWA'ye (Birleşmiş Milletler Kadın Derneği) üye oldum. Değişik milletlere mensup kadınlar UNWA çatısı altında yerel halka yardım eli uzatmak için bir araya geliyor. Addis Ababa'da Nairobi'de olduğu gibi evimizin bir odasını kendime atölye olarak düzenledim. Orada ahşap baskı çalışmalarına devam ediyorum. İstanbul Üniversitesi İngiliz Edebiyatı mezunuyum. Eskiden yazdığım ama yayınlamadığım minik hikâyelerim vardı. 1995 yılında fotoğraf üzerine eğitim almıştım. 2006 yılında Angola'ya yerleşince bu iki merakıma, yazı ve fotoğraf çekmeye yoğunlaştım.

### Biraz kitabınız hakkında bilgi verir misiniz?

Kısıtlı zamanda gezilen yerlerle ilgili tecrübeler ve buna bağlı bilgiler sınırlı kalıyor. Ben de

Afrika'da geçirdiğim 7 yıl boyunca yaşadığım ve gezdiğim ülkelerde edindiğim deneyimleri ve çektiğim fotoğrafları Afrika severlerle paylaşmak istedim. Afrika'nın batısından Angola ve Kamerun, doğudan Kenya, güneyden Zambiya ve Ruanda, Hint Okyanusu'ndan Mauritius ve Reunion Adaları'nı meraklıların gözleri önüne sermek amacıyla bu kitabı kaleme aldım. Gezdiğim yedi ülkenin tarih, coğrafya ve folklorik kültürünü kendi anılarımla harmanladım. Bu az keşfedilmiş ülkelerde geçmişte yaşananları ve bugünü anılarımla iç içe okura sunmaya çalışırken, kendi hikayemin ayrıntılarından ziyade, Afrika'da deneyimlediğim bu yerlerin bende bıraktığı izleri süzerek okurları da akışın içine dahil

Figen Gündüz  
Letaconnoux,  
"Gezdiğim yedi  
ülkenin tarih,  
coğrafya ve  
folklorik kültürünü  
kendi anılarımla  
harmanladım" diyor.



etmeyi amaçladım. Gezdiğim yerlerdeki insan-mekân-zaman bileşkesinin sahici bir şekilde, yaşanmışlıklarla iç içe okuyucuyla paylaşıldığında daha etkili ve kalıcı olacağına inanıyorum. Gelişmiş ülkelerin yüzlerini Afrika'ya çevirdiği günümüzde hâlâ keşfedilmeyi bekleyen kara kıtayı derinlemesine nüfuz etmeye çalışarak; köle ticaretiyle, sömürgeleşme dönemiyle, milliyetçilik hareketleriyle, yaşanan menfur katliamlarıyla bünyesinde derin acılar barındıran tarihini, engin coğrafyasını, zor yaşam koşullarını, yaşanan salgın hastalıkları, modernize olmuş sömürgecilik anlayışını yaşadığımız ilginç olaylarla birlikte 7 Afrika ülkesi üzerinden anlattım. Dünyayı tanımak için hep denizlere, göllere değil zaman zaman kurak iklimlere, çilekeş coğrafyalara gitmek, bilindik hayatları değil saklı hayatları keşfetmek gerekliliğine inanandanımdır. Kendimi çekilen bir belgeselin ya da bir filmin bazen başrol oyuncusu, bazen figüranı, bazen de seyircisi gibi hissettiğim Kara Afrika'nın üzerindeki sır perdesini kitabım 'Yaşamımdan Süzülen Afrika' sayesinde bir

nebze de olsa aralamaya çalıştım. Kitap çalışmam yaklaşık 3 yıl sürdü. Gezdikçe ve araştırdıkça Afrika'ya kalbimin derinliklerinde bağlandım. Öğrendiklerimi ve deneyimlerimi fotoğraf eşliğinde okurlarla paylaşmak benim için zaman içinde bir amaç haline geldi.

### Önümüzdeki dönem için yeni projeleriniz var mı?

Afrika'yı merak eden ama henüz fırsat bulup gidememiş okurlardan kitabımla ilgili övgü dolu, yapıcı tepkiler aldım. Kafamın içinde sürekli projeler uçuşuyor. 2014 yılına yetiştirebilirsem Afrika üzerine, içinde Güney Afrika, Fildişi Sahili, Etiyopya, Cibuti, Tanzanya, Madagaskar ve Fas'ın yer alacağı ikinci gezi-rehber kitabımı yayınlama planım var. Sonrasında bir fotoğraf kitabı üzerine yoğunlaşmayı düşünüyorum. Bu arada bazı gazetelelerin seyahat eklerinde ve bir çocuk dergisinde yazmaya başladım. Kenya'nın başşehri Nairobi'de yaşarken Afrika'da çektiğim fotoğraflarla ve yaptığım ahşap baskılarımla birkaç sergi açtım. İstanbul'da da benzer bir sergi açma niyetim var.



# 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



ACIYAN SANAYİ VE TİC. A.Ş.



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





**Zeynep Turan**  
znptrn@gmail.com

Yenilikçiler, hızlı takipçiler,  
yayılmacılar, ayakta kalanlar...  
Sizin sigorta şirketiniz bu  
stratejilerden hangisini  
benimsiyor? Sektörümüzün  
bugünkü emekleyen yapısında  
hangileri, gelecekte hangileri  
daha avantajlı olacak?..

# Siz hangisisiniz?

**H**er yıl düzenlenen ve birçok sektörden üst düzey yöneticinin katıldığı PwC 17. Küresel CEO Araştırması'nın sonuçları açıklandı. Araştırmaya 68 ülkeden katılan 1.344 CEO'nun 74'ü sigorta sektöründendi. Araştırma sonucunda elde edilen veriler, dünya konjonktürüyle birlikte Türkiye sigorta sektörü analizini de sunması açısından önem taşıyor.

Günümüzde strateji ve planlama, sigorta sektöründe sadece adı geçen ve yönetim kademelerinde kendine yer bulamayan iki terim gibi görünüyor. Ancak önümüzdeki yıllarda çok önem kazanacak ve şirketlerin karar alma mekanizmalarını derinden etkileyecek iki ayrı departman olarak karşımıza çıkacak. Çünkü aslında sektörde var olmanın birçok yöntemi var. Ancak şirketin bu yollardan hangisinde markasını konumlandıracağı, hangisinin aslında ulaşmak istediği kitleye kendisini ulaştıracağı bir stratejistin ve planlamacının kararlaştırabileceği bir konu.

Bir sigorta şirketinin büyüebilmesi için birçok yöntem var. Bu büyüme mevcut piyasada pazar payının artırılması, ürün ve hizmetlerde yenilikçi bir yaklaşım benimsenmesi ve ürün geliştirmeye yoğunlaşılması, Yapı Kredi ile Allianz örneğinde olduğu gibi satın alma veya birleşme seçeneklerinin değerlendirilmesi, yeni coğrafi pazarlara açılabilmesi ve son olarak ortak girişim veya stratejik ortak edinilebilmesiyle sağlanıyor. Ancak sigorta şirketlerinin bunlardan hangisini seçecekleri aslında piyasadaki tehdit veya risk algısıyla yakından ilgili. Sigorta şirketi CEO'larının yüzde 64'ü inovasyon ve teknolojik gelişmeyi birer tehdit algısı olarak yorumluyor. Dolayısıyla Küresel CEO Araştırması'na katılanların yarısının büyüme fırsatlarını sadece piyasanın büyümesi olarak algılamaları çok normal. Çünkü büyüme fırsatları arasında saydıklarımızdan en az riskli olanı mevcut piyasada pazar payının artması.

Bu düşük risk iştahının beraberinde getirdiği diğer bir düşünüş şekli ise sigortayı yakından etkileyecek trendlerin tahmininde ortaya çıkıyor. Sigorta şirketlerinin yöneticileri sigortacılığı etkileyecek unsurların başında teknolojik gelişmeyi koymuş. Teknolojik gelişmeyi, demografik değişim ve ekonomideki güç dengesinin değişmesi izliyor. İklimsel araştırmalarda sıkça önümüze çıkan ve sigortacılıkta fiyatlamadan hasar yaklaşımına kadar bütün adımları etkileyeceği düşünülen sınırlı doğal kaynakların ve iklimin değişimi ise yöneticiler arasında sadece yüzde 36 seviyesinde. Bu düşük algı da gösteriyor ki sigorta sektörü geleceğe yayılan planlamaların ve stratejilerin bir parçası olmanın çok uzağında ve halen daha kısa vadeli projeksiyonlarla ilerliyor.

Bu kısa vadeli günü kurtarma telaşı içerisinde sigorta yöneticileri doğal olarak şirketlerini sektördeki dâhili veya harici bir yeniliğe hazır bulmuyor. Yöneticilerin sadece yüzde 33'ü bilişim teknolojileri yapılarını, yüzde 22'si de inovasyonun kaynağı olan araştırma geliştirme çalışmalarını yeterli buluyor. Şirketlerin üzerinde yükselecekleri insan kaynağının bu değişime hazırlıklı olma oranı ise yöneticiler tarafından sadece yüzde 36 olarak değerlendirilmiş. Sigorta şirketlerinin hayati

ancak görülemeyen varlığı olan müşteri deneyiminin olası bir değişime karşı hazırlıklı olma ihtimali de sadece yüzde 30 olarak değerlendirilmiş. Bu aslında, şirketlerinde yenilikçi bir yapı kurmak isteyen ve stratejistler yardımıyla kısa, orta ve uzun vadeli projeksiyonlar yapan yöneticilerin oranı olan yüzde 34 ile tutarlılık gösteriyor.

## Sigortacıların 4 ana stratejisi

İşte bütün bu yaklaşım ve algı farklılıkları sigorta şirketlerini farklı stratejilere götürüyor. Sigortacılar faaliyetlerini sürdürürken ve gelecekte nasıl var olmak istediklerini belirlerken dört farklı davranış biçimi benimseyebiliyor. Bunlardan ilki “yenilikçi” yaklaşım. Bu şirketlerin karakteristik özellikleri arasında Ar-Ge faaliyetlerine önem vermeleri, yeni ürün geliştirme süreçlerine kaynak ayırmaları ve analitik karar alma teknikleri uygulamaları yer alıyor. Bu özellikler aynı zamanda birbirini besleyen ve geliştiren adımlar. Şirketlerdeki Ar-Ge faaliyetleri oldukça kapsamlı faaliyet dizilerini kapsıyor ve bu faaliyetlerin sonuçları ürün geliştirme sürecinin girdilerini oluşturuyor. Ayrıca, bu faaliyetlerdeki bilimsel ve teknolojik belirsizliklerin yarattığı olumsuz etkiler analitik karar alma teknikleri kullanılarak en aza indirilmeye çalışılıyor. Ar-Ge faaliyetlerinin önemi, şirkete sağlayacağı katkı ve yararlar bu teknikler sayesinde daha iyi değerlendirilebiliyor. Diğer bir strateji “yayılmacılar” grubunda yer almak. Bu yaklaşım müşteriye anlama ve buna uygun bir ürün portföyü oluşturma, güçlü insan kaynağı yapısına sahip olma, coğrafi genişlemeyi benimseme ve yeni müşteri segmentleri belirme üzerine kurulu. Bu özelliklerin oluşturulabilmesi için gereken diğer bir koşul ise güçlü bir sermaye yapısı. Türkiye’deki sigorta şirketlerini incelediğimizde pazar payında önde

Sigorta şirketi CEO'larının yüzde 64'ü inovasyon ve teknolojik gelişmeyi birer tehdit algısı olarak yorumluyor. Büyüme fırsatları arasında en az riskli olanın mevcut piyasada pazar payının artması olduğu görülüyor...

olan şirketlerin genelde bu grupta yer aldığını görebiliriz. Yayılmacılar yenilikçilere göre daha az risk alıyor ve piyasadaki mevcut konumlarını ve ürün yapılarını korumayı amaçlıyorlar. Coğrafi anlamda, sigorta tabanlarını mevcut ürün yapılarıyla genişletiyorlar. “Hızlı takipçiler” ise piyasa liderini takip ediyor. Piyasa yetkinliğine sahipler ve piyasa fırsatlarını yakından izliyorlar. Kıvrak organizasyon yapılarıyla yeni iş modellerine kolayca uyum sağlayabiliyorlar. Türk sigorta sektöründe dar sektörel paylarına rağmen az da olsa kârlılığa sahip şirketler bu grupta yer alıyor. Ürün geliştirme departmanına veya yatırımına sahip değiller ve bu alanda yenilikçileri takip ediyorlar. Yeni sigorta ürününe piyasanın tepkisini hemen analiz ederek bu ürünü kullanmayı veya kullanmamayı tercih ediyorlar. Son grup “ayakta kalanlar” var. Bu şirketler kısa dönemli performans sergiliyor. Genelde piyasadaki eğilimleri takip eden bu şirketler, hiyerarşik bir yapıya sahip. Hiyerarşik yapının getirdiği yavaş şirket süreçleri sağlam operasyonel yapılarını oluşturuyor. Sektörde yıllardır benzer pazar faaliyetlerini yürüten, genelde rekabetçi bir yönetim kuruluna sahip olmayan veya büyük bir finansal kurumun bünyesinde yer alarak finansal yapılarını güvenceye alan sigorta şirketleri “ayakta kalanlar” olarak sınıflandırılabilir.

## Türk sigorta sektöründe hangisi?

Hepsini doğru ve geçerli olarak değerlendirebileceğimiz bu stratejiler aslında temel olarak şirketin risk iştahı çevresinde şekilleniyor. Piyasada kendini yenilikçi grupta konumlandıran şirketler yüksek risk iştahına, ayakta kalanlar ise en düşük risk iştahına sahip. Yalınlaştırılmış iş süreçleri yenilikçiler ve hızlı takipçilerde detaylı bir şekilde uygulanırken yayılmacılar ve ayakta kalanlar kademelendirilmiş ve keskin hatlarla ayrılmış operasyonel yapıya sahip. Sermaye yeterliliği yayılmacılar ve ayakta kalanlarda geçerli. Yenilikçiler ve hızlı takipçiler stratejilerini kârlılık üzerine kurmuş durumda. Sektörümüzün emekleyen yapısı dikkate alındığında yayılmacılar ve ayakta kalanların sayısı diğer türlere göre fazla olsa da sektörün geleceği yenilikçiler ve hızlı takipçiler tarafından belirleniyor. Analitik karar alma teknikleriyle kaynak ve zaman tasarrufu yapabilen yenilikçiler ve karar alma süreçlerini kıvrak organizasyonlarıyla en etkili şekilde kullanabilen hızlı takipçiler ise sektörün lokomotifleri ve sigortacılığın ülkemizde gelişmesi için gerekli olan dinamikler olacaktır.



# Artık teminatı mal bedeli değil ağırlık belirliyor!



Murat Işıklı

Yeni Türk Ticaret Kanunu'na göre taşınan mallar için yaptırılan sigortalarda teminat tutarı malın ekonomik değerine göre değil ağırlığına göre hesaplanıyor. 5 kilo ve 5 bin TL değerinde sigortalı bir notebook İstanbul'dan Ankara'ya sevk edilirken kaybolursa sadece 142 TL tazminat hakkınız var...

**K**ısa adıyla yeni TTK olarak hayatımıza giren yeni Türk Ticaret Kanunu yaklaşık bir buçuk yıldır iş hayatına birçok yenilik getirdi. Yeni şirket kuruluşlarından şirketlerin yapılarına ve işleyişlerine kadar her şeyi baştan aşağı yenilenen yeni TTK'nın getirdikleri şirketler kadar bireyleri de etkiliyor. Bu yeniliklerin bazıları sigorta sektörünü de yakından ilgilendiriyor. Çoğumuz farkında bile değiliz ama yeni kanunla birlikte nakliyecilerin taşıma sorumluluklarına üst limit getirildi. Bunun adına da SDR (Özel Çekme Hakkı) sınırlaması deniliyor. SDR sınırlamasıyla nakliyeciler artık taşımak üzere teslim aldıkları emtiaları fatura değeri üzerinden değil kilogram başı ağırlığı için tanımlanan üst limitle sorumlu. Peki bu sigortacılık dilinde ne anlama geliyor? Taşımaya konu olan ürünlere değeri üzerinden değil ağırlığı üzerinden teminat veriliyor. Örneğin, 200 gram ağırlığında-

ki 100 bin dolarlık saat ya da 3 kilo ağırlığındaki 5 bin liralık netebook gibi ürünler taşıma sırasında hasar görürse gerçek değeri üzerinden hasar ödemesi yapılmıyor. Yeni kanuna göre artık taşınmak üzere nakliyeciyeye teslim ettiğimiz emtialar olsun kargo şirketlerine verdiğimiz gönderiler olsun, hasar görmeleri durumunda taşımayı yapan şirketler kilogram karşılığı bedellerinden sorumlu oluyor.

## 5 bin liraya 142 lira

Diyelim ki 5 kg ağırlığında ve 5 bin TL değerinde bir notebook bilgisayarınız İstanbul'dan Ankara'ya sevk edilmek üzere bir kargo şirketine teslim ettiniz. Notebook'unuz yolda her hangi nedenden dolayı tamamen kullanılamaz hale geldi ve nakliyeciler şirketinden hasarınızın ödenmesini talep ediyorsunuz. Nakliyecinin size ödeyeceği miktar sadece 142 TL. Evet, yanlış duymadınız, 5 bin liralık notebook'unuza karşılık nakliyecinizden alacağınız tutar "kanuni olarak"



142 TL. Yani yeni TTK ya göre nakliyeciler hasar tazminatlarını brüt 1 kiloluk emtia için 8.33 SDR ile sınırlı. 1 SDR de TCMB'nin yayımladığı güncel rakamlara göre 29 TL ye tekabül ediyor. SDR uygulaması uluslararası taşımacılığı düzenleyen CMR'ye (Convention Marchandise Routier) göre halen dünyada kullanılan bir hasar sorumluluk tazminatı hesaplama yöntemi. Yeni yasayla Türkiye'nin dahili taşımalarında da kullanılmaya başlanarak bir uygulama birliğine gidildi. Yeni TTK öncesinde nakliyeciler taşıdıkları emtianın fatura tutarından sorumluydu. Artık kilogram karşılığı SDR tutarından sorumlu oldular. SDR ise dünyadaki belli paraların (ABD Doları, Euro, İngiliz Sterlini ve Japon Yeni) oranlanmasıyla oluşturulmuş sanal para birimi. Üstelik her gün de TCMB'nin günlük kurlarıyla birlikte yayınlanıyor. Bugünlerdeki birim değeri ise küsuratı saymazsak 3.4 TL.

Peki taşımaya konu olan mallarınızın hasar görmesi halinde hasarınızın tamamını almak için ne yapmalı? Yani bu limitlerin üzerine çıkmak mümkün mü? Hayatımıza yeni giren bu uygulamanın şimdiye kadar olan yansımalarını ve tam korumayı nasıl temin edebileceğimizi, bu limitin üzerine çıkarak tam ve gerçek hasarımızın tazmin edilmesinin mümkün olup olmadığını Anadolu Sigorta Oto Dışı Hasar Müdürü Kaptan Murat Işıklı ile konuştuk...

### İstisnaları var

Yeni yasayla malı taşıyanın sorumluluğunun, dahili taşımalarda da CMR Konvansiyonu'nda belirtildiği miktarda sınırlandırılabilmesi imkanının ortaya çıktığını söyleyen Murat Işıklı, bu sınırlandırmaların her durumda geçerli olmayabilece-

ğini vurguluyor. “Meydana gelen hasar taşıyanın kasta yakın ağır kusuru nedeniyle meydana gelmişse nakliyeciler bu sınırlandırmadan faydalanamayabilir” diyor Işıklı, bu konuda şunları söylüyor: “Genelde bu gibi durumlar dava konusu olur ve hakimin vereceği karar böyle özel durumlarda SDR sınırlamasını (sorumluluk üst limitinin sınırlandırılması) ortadan kaldırarak nakliyeciyi hasarın tamamından sorumlu tutabilir. Örneğin nakliyeciler brüt 10 ton yük taşıyorsa nakliyecinin sorumluluğunu 10.000 kg x

8.33 SDR = 83.300 SDR ile sorumlu tutuyor. Oda güncel rakamlarla  $83.300 \times 3.4 = 283.220$  TL gibi bir limit oluşturuyor. Hasar bu rakamın altındaysa zaten sorun yok ancak mal değeri ve hasar bu tutarın üzerinde ise nakliyecinin sorumluluğunun üst limiti budur.”

### Dezavantaj mı?

SDR uygulamasının mal sahipleri açısından bir dezavantajı var mı? Işıklı, bu soruyu bir örnekle şöyle açıklıyor: “Diyelim ki nakliyeciler 1 kilo ağırlığında bir elektronik beyin



taşıyor ve değeri de 1 milyon dolar. Bu durumda bir hasar meydana geldiğinde nakliyecinin sorumluluğunun üst sınırının hesaplanmasında 'brüt kg başına 8.33 SDR ile sınırlıdır' denilebilir. Eğer böyle olursa mal sahibi kabaca bir hesapla 12-13 dolar gibi bir rakamı hasar tazminatı olarak alacak. Böyle bir şey olabilir mi? Mal sahibi bunu kabul eder mi? Elbette etmez. Bunun için taşıma öncesinde, böyle hassas noktalar da mal sahipleri nakliyeciyi bu taşıma için sorumluluğunun sınırlandırılmasını kabul etmeyeceğini belirterek taşıma sözleşmesinde özellikle bu durumu belirtmesi gerekir."

Böyle bir durumda iki farklı kavramı önem kazanıyor. Biri mal sigortası, diğeri de taşıyanın sorumluluk sigortası. Mal sigortaları beyan üzerinde yapılmakta ancak sıfır bir ticari malın bedeli mal faturasında belli olduğu için sigorta bedeli de buna bire bir uyum sağlıyor. Bu nedenle mal sigortası açısından bir sorun bulunmuyor. Bir başka deyişle mal sigortasından alınacak tazminatın bir sınırlandırılması yok. Poliş şartları dahilinde ödenecek tazminatın mal bedeli kadar olabildiğini vurgulayan Murat Işıklı, "Burada vurgulamak istediğim konu, mal sigortası yapılmamış taşımaya konu emtianın hasar vukuunda, mal sahibinin nakliyecisinden alabileceği tazminatın sınırı" diyor.

Konuya bu noktadan sonra nakliyeciyi cephesinden bakacak olursak, teslim aldığı emtia için sigorta şirketine başvurarak, sorumluluk limitini o taşıma için brüt kilo başına 8.33 SDR ile sınırlandırmak yerine mal bedeli seviyesine çıkarabiliyor. Elbette bu da sefer bazlı olarak ek prim artışı

anlamına geliyor. Yani yükte hafif pahada ağır malları sefer bazı bildirerek, mal sahibine karşı olan sorumluluğunu mal bedeli seviyesine yükselterek, ek prim karşılığında sorumluluğunu teminat altına almış oluyor.

Bir de kargo taşımaları, ambar yükü taşımalar var. Buralarda yüzlerce göndericisi ve alıcısı olan seferler yapılıyor. Bu tür taşımalarda ne tür sigorta uygulaması oluyor? Bunun için en geniş kapsamlı mal poliçesi yapılması gerekiyor. Ancak burada da sıkıntılar söz konusu. Murat Işıklı, bu sıkıntıları ve çözüm önerilerini şöyle paylaşıyor:

"Genellikle bu mallar ikinci el olduğu için faturası bulunmuyor. Peki nakliyeciyi açısından

durum ne? Uygulamada daha ziyade araç başına bir limit verildiği görülüyor. Bir aracın taşıdığı yük ne olursa olsun rakamsal bazda bir limit belirleniyor. Örneğin, bu rakam 150 bin TL ise hasar ne kadar olursa olsun ödenecek tazminat 150 bin lirayı geçmiyor. Ancak taşımacıların taşıdıkları yüke göre sefer bazlı limit artırmaları burada da mümkün. Ambar yükü ve kargo taşıyıcıları mal sahiplerine verdikleri taşıma belgelerinde sorumluluklarını oldukça daraltan maddeler ekleyebiliyorlar. Dolayısıyla kıymetli mal taşıyacak mal sahiplerinin buna dikkat ederek hasar bedelini tam olarak alabilmelerini sağlayacak maddeleri taşıma sözleşmelerine koydurmaları gerekir."

## "NAKLİYECİ ÜRÜNÜ DEĞİL KENDİ SORUMLULUĞUNU SİGORTALATIYOR"



**Murat Işıklı**  
**Anadolu Sigorta Oto Dışı Hasar Müdürü**

Şimdiye kadar iki uygulama arasında (nakliyecinin sorumluluğunun sınırlandırılması sonucu çok değerli bir mal taşımaya rağmen, bu sınırlandırmadan faydalanarak çok daha az tazminat ödemesi) uçurum yaratacak bir uyumsuzluk yaşamadık. Ancak yaşanırsa bu durumun aleyhine olduğunu düşünen kişi mahkemeye gidecektir. Elbette dava sonucunu görmek lazım ama nakliyecinin sorumluluğunun üst sınırı

CMR'de brüt kilogram başına 8.33 SDR ile sınırlıyken dahili taşımalarda hakim kararına göre aynı doğrultuda da karar verilebilir ya da kusurun niteliğine göre nakliyeciyi mal bedelinden de sorumlu tutabilir.

Sigortada üç sacayağı bulunuyor. Bunlar satış sözleşmesi, taşıma sözleşmesi ve sigorta sözleşmesi. Taşınan her malın mal sigortasının yanı sıra taşıyıcının taşıdığı mala karşı sorumluluğunun sigortaladığı, nakliyeciyi sorumluluk sigortası da bulunabiliyor.

Genelde piyasada şöyle bir yanılsama oluyor; nakliyeciyi "Ben senin malını sigortalattım" diyor. Bu yanlış. Nakliyeciyi malı sigortalatmıyor. Nakliyeciyi kendi sorumluluğunu sigortalatıyor. Çünkü nakliyecinin taşımış olduğu mal üzerinde bir menfaati bulunmuyor. Taşınmış olduğu malın taşınması esnasında, kendi kusuru nedeniyle malda bir hasar meydana gelirse, işte bu sorumluluğunu sigortalatıyor. Aradaki farkı iyi bilmek lazım...

Bir de son dönemdeki yansımaları; nakliyeciler sigorta ettiren sıfatıyla, poliçenin içinde bir özel şarta yer vererek "Nakliyeciyi rücu edilmeyecektir" diye bazen mal poliçesi yaptırmak istiyor. Bu poliçe bir anda hem mal poliçesi hem de nakliyeciyi sorumluluk poliçesine dönüşüyor. Sigortacılar buna imkan tanımamalı. Çünkü bindikleri dalı kesiyorlar. Bir aydan bir post çıkacakken iki post çıkarmaya çalışıyorlar ama ayı bir tane.

# 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](http://www.assistline.com.tr)

# ASSIST LINE

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



# Toplum ve suiistimal



**Musa Günaydin**  
Sigorta Eksperti  
musagunaydin@gmail.com

Sigorta huzur ve refahı artırıp, tıpkı Marmara depreminde olduğu gibi felaketleri bertaraf ederek toplumun devamlılığını sağlıyor. Sigorta suiistimleri ise normal fiyat zemininde artacak olan özel sigorta yapma eğilimine engel oluyor...

**D**ergimizin nisan sayısında yer alan “sigorta suiistimleri” haberinde bir cümle dikkatimi çekti. Dünya da toplumun sigortaya bakışını ortaya koyan bu cümlede, maneviyatının güçlü olduğu vurgusunu yapanların bile sigorta suiistimallerinde çekince görmedikleri ifade ediliyor. Peki bu bakış açısının bize ve geleceğimize etkisi nedir? İnsanoğlunun koşullar gereği birçok zorluğu tek başına aşmasının mümkün olmadığı, insanlığın

tecrübelerinin bizlere yansımaları biliniyor. Gerek doğanın kendi koşulları gerekse insanların oluşturduğu yaşamsal koşulların tehlikeleri, toplumu bu tehditleri birlikte aşmaya mecbur kılıyor. Durum böyle olunca da ister istemez toplum ve içindeki benzer tehlike ve tehditlere maruz kalan kesimler kendi savunma mekanizmalarını oluşturuyor. Bu mekanizmaların en önemlilerinden olan sigorta sistemi, beklenmedik ve karşılaşıldığında telafisi mümkün olmayan büyük riskleri bertaraf etmesi bakımından toplumun “cankurtaranı” görevini üstleniyor. Bizler için önemi, öldü denilen hastayı suni teneffüsle hayata döndüren bir doktordan farksız. Sigorta derken kuşkusuz, gerek devletlerin organizasyonu altındaki sosyal güvenlik sigortaları gerekse kâr amaçlı faaliyet gösteren özel sigortaları birbirinden ayırmıyoruz. Her ikisinin de modern dünyada ki yeri ve ihtiyacı tartışılmaz. Hatta birçok özel sigorta türünün toplumun ihtiyacına göre zorunlu hale geldiği görülüyor.

## Huzurun, refahın, devamlılığın teminatı

Sigortanın işlevlerinden biri de toplumun huzur ve refahını artırmasıdır. Aynı riski taşıyan insanların ödediği primler, gerçekte ihtiyaç halinde kullanılmak üzere bir fon oluşturuyor. Böylece farklı risk grubunda olan insanların oluşturduğu fonlarla birleşerek çok daha büyük fonların oluşmasını sağlıyor. Sonuç olarak da oluşan bu maddi değerler Marmara depreminde olduğu gibi, oluşan felaketleri bertaraf ederek toplumun devamlılığını sağlıyor.

Özel sigorta şirketlerinin kâr amaçlı kuruluşlar olduğunu söylemeye dahi gerek yok. Ancak bu amaca ulaşmak için yukarı da belirttiğimiz riskleri ve sonuçlarını bertaraf ederek refahımızın yükselmesinde büyük katkı sağlıyorlar. Bir sigorta suiistimalinin oluşması durumunda ise hasar-prim oranındaki denge olumsuz etkilendiği için sonraki dönemde aynı sigortaya prim daha fazla oluyor. Böylece prim ödeme gücü sınırlıdakilerin yeni dönemde sigorta yapmaktan vazgeçecekleri bir durum ortaya çıkmış oluyor. Bu da hem sigorta sisteminin yeterince güçlenmesine engel olup hem de toplumun bir kesiminin sigorta güvencesi dışına çıkmasına neden oluyor. Elbette zorunlu sigortaları mecburen yapıyoruz. Ancak sigorta suiistimallerinin prim miktarına etkisinin yüzde 20’lere kadar ulaştığını düşündüğümüzde, özel sigorta yapma eğilimindeki bir kesimin de bundan cayması çok olağan hale geliyor.

Belki normal fiyat zemininde toplumun özel sigorta yapma eğilimi artarken sigorta suiistimleri buna engel oluyor. Sigorta suiistimallerinin olumsuz etkisi, toplumu sigortanın konfor ve güvencesinden mahrum bırakarak, hak ettiği özgüvenden yoksun yaşamasına yol açıyor.

# Güvenle sürdürülebilir hizmet.



**BORLEASE**

**FİLO YÖNETİMİ**

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





# Ticari gayrimenkul alımları sürüyor



Düşük faiz koşullarında karlılığını artırmayı planlayan Allianz, yatırımlarını gayrimenkule ve altyapı yatırımlarına kay-

dıracağını belirtti. Allianz Grup Başkanı Michael Diekmann, taahhütlerinin gerçek değerlere dönüştürülmesi için çalıştıklarını, özellikle de rüzgar enerjisi, otoyollar ve havaalanları gibi altyapı yatırımlarında lider olmayı planladıklarını açıkladı.

Diğer Alman şirketleri gibi düşük faiz oranlarının özellikle hayat branşına etkilerini gidermeye çalışan Allianz, poliçelerini yeniden şekillendiriyor. Sigorta devi, özellikle belirli bir faiz getirisini garantileyen poliçelerin günümüz faiz ve ülke bonolarından elde edilebilecek yatırımla devam ettirilemeyeceği düşünüyor. Bu doğrultuda da New York, Paris, Amsterdam gibi büyük şehirlerde ticari gayrimenkul alımları yapmayı planlıyor. Allianz, yakın dönemde Almanya'nın Hamburg ve Frankfurt kentlerinde de satın almalar yapmıştı. Grup, portföy büyüklüğünü bu bölgede 22-30 milyar Euro düzeyine yükseltmeyi planlıyor. Hisse senedi ve tahvil piyasası da Allianz'ın yatırım stratejileri arasında. Bu piyasalardaki yatırımını 5 milyar Euro seviyesine çekmek isteyen grubun toplam yatırım portföyü 500 milyar Euro civarında.

## Temettü artışı sevindirdi

1641 hissedarın katılımıyla yapılan Swiss Re genel kurulunda Yönetim Kurulu tarafından sunulan tekliflerin hepsi kabul edildi.

Söz konusu tekliflerin arasında hisse başına dağıtılacak temettünün yüzde 10 artırılarak 3.85 İsviçre Frangı olması ve hisse başına 4.15 İsviçre Frangı özel bir ödeme yapılması karara bağlandı.

Bunların dışında İsviçre kanunlarına göre şirketin yönetim kademesine ödenecek maaş ve yan hakların tavanı belirlendi. Toplantı sırasında yeni Yönetim Kurulu üyeleri ve başkanı da belirlendi.



Swiss Re Yönetim Kurulu Başkanı  
Big Kielholz



## Aviva, Woori'deki payını elden çıkardı

Aviva, Nonghyup Finansal Grubu bünyesindeki yüzde 47'lik Woori Aviva Hayat hissesini elden çıkardı. Satışın amacının kârın daha hızlı artırılabilmesi pazarlara odaklanma olduğu açıklandı. Satış işleminin finansal detayları açıklanmazken anlaşmaya varılan tutarın 200 milyon sterlinlik (335 milyon dolar) sermaye fazlasına etki edeceği belirtildi. Aviva Asya CEO'su Khor Hock Seng, bu satış işlemi sonucunda şirketin Asya operasyonlarına daha çok odaklanacağını ve 2013 yılı sonu itibarıyla yeni iş piyasalarındaki değerini yüzde 65 oranında arttıracığını vurguladı.



## Kolombiya'daki satın alma işlemleri tamam



Dev sigortacılık grubu Axa, Grupo Mercantil Colpatria'nın yüzde 51 hissesini 248 milyon Euro'ya aldığını açıkladı. Colpatria, güçlü pazar payı ve 2012 yılında elde ettiği 827 milyon Euro kârla sektörün önemli bir oyuncusu konumunda. Bu satın almayla Axa, Kolombiya pazarında elementer branşta dördüncü, hayat branşında ise ikinci sıraya yerleşti. Latin Amerika piyasasında varlığı sürdüren Axa, Kolombiya dışında Meksika ve Brezilya pazarlarında da faaliyet gösteriyor.

## AIG İtalya'nın başarılı müdürü ödüllendirildi



AIG İtalya Genel Müdürü Marco Dalle Vacche; İtalya, İspanya, Portekiz, İrlanda, Kıbrıs, Malta, Yunanistan ve İsrail'den sorumlu Güney Avrupa Bölgesi Başkanı olarak atandı. AIG İtalya'da çok başarılı bir dönem geçiren Dalle Vacche, böylece yetkileri ve etkinlik alanı genişletilerek terfi ettirilmiş oldu. Geçtiğimiz dönemlerde AIG, EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesini 8 makro bölgeye bölmüştü. İtalya'nın da katılımıyla Afrika, Orta Avrupa, Doğu Avrupa, Ortadoğu, Kuzey Avrupa, Birleşik Krallık ve Batı Avrupa bölgeleri müşteriye daha yakın olmak ve mükemmel hizmet sağlamak adına yeniden sınıflandırıldı.

AIG İtalya Genel Müdürü Marco Dalle Vacche; İtalya, İspanya, Portekiz, İrlanda, Kıbrıs, Malta, Yunanistan ve İsrail'den sorumlu Güney Avrupa Bölgesi Başkanı olarak atandı. AIG İtalya'da çok başarılı bir dönem geçiren Dalle Vacche, böylece yetkileri ve etkinlik alanı genişletilerek terfi ettirilmiş oldu. Geçtiğimiz dönemlerde AIG, EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesini 8 makro bölgeye bölmüştü. İtalya'nın da katılımıyla Afrika, Orta Avrupa, Doğu Avrupa, Ortadoğu, Kuzey Avrupa, Birleşik Krallık ve Batı Avrupa bölgeleri müşteriye daha yakın olmak ve mükemmel hizmet sağlamak adına yeniden sınıflandırıldı.



## İngiltere'de oto sigortası primleri düşüşte

İngiltere piyasası oto branşında sigorta primleri geçen yılın aynı dönemine göre düşüş gösterdi. Tower Watson tarafından yapılan piyasa araştırması sonucunda, primlerin yılın ilk çeyreğinde yüzde 7.5 azaldığı belirlendi. Oto branşında prim ortalaması 596 sterlin (pound) ile 2009 yılından beri en düşük değerine

indi. Özellikle genç sürücülerin yararlandığı indirimli tarife-lerde 17 yıllık sigortalı bir kişi, bir önceki yıla göre poliçesini yüzde 39 indirimle oluşturabiliyor. Genç ve riskli segmentte yer alan bir sigortalı ise önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 30 indirimle poliçe sahibi olabiliyor.



## AON, 2014 yılı politik risk haritasını açıkladı



AON tarafından hazırlanan ve küresel politik risklerin değerlendirildiği analiz kamuoyuyla paylaşıldı. Rapora göre BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ülkelerindeki politik risk bir önceki yılın aynı dönemine göre ciddi oranda artış gösterdi.

163 ülkenin değerlendirildiği raporda politik risk ve bu riski etkileyen etmenler titizlikle ele alınıyor ve değerlendiriliyor. Yıllardır yayınlanan ve alanında tek olan rapor, bağımsız araştırma şirketi Roubini Global Economics'in katkılarıyla hazırlanıyor.

2013 yılı sonlarında ve 2014 yılının ilk çeyreğinde ortaya çıkan politik olayların değerlendirildiği son raporda, Ukrayna ve bu bölgede gelişen politik olaylar da önemli bir yer tuttu. Raporda dikkat çeken diğer bir nokta ise BRICS ülkelerinde ciddi oranda artan riskle birlikte politik şiddetin, hükümet müdahalelerinin ve devlet tahvillerinde geri ödememe riskinin de artmış olması. BRICS ülkelerinden Brezilya'da politik risk seviyesi 2013 yılına göre ciddi bir artış gösterdi. Bu artışın nedenleri arasında ekonomik krizin getirdiği olumsuz ortamın ve bu yılki Dünya Kupası ile 2016'daki Olimpiyat oyunlarının Brezilya'da düzenlenecek olmasının yer aldığı belirtildi. Rusya politik krizi de Ukrayna'da ortaya çıkan savaş durumu ve Kırım'ın Rusya'ya bağlanmasıyla artan tansiyon ve belirsizliğin etkileriyle artışa geçti. Rusya ekonomisi halen daha artan oranda hükümet tarafından yönlendiriliyor ve bu durum politik riskin artışındaki diğer bir etken. Hindistan ise artan yolsuzluk, siyasi müdahaleler, terörizm ve etnik çatışmalardaki artış nedeniyle listeye girdi. 2014 yılı için AON'un projeksiyonları arasında Ukrayna-Kırım ve Rusya üçgeninde krizin artması ve buna bağlı olarak bölgeden kaçan sermayenin artacak olması yer alıyor. Rapora göre 2014 yılında 16 ülkede (Brezilya, Çin, Eritre, Hindistan, Ürdün, Kribati, Mikronezya, Moldova, Rusya, Samoa, Güney Afrika, Svaziland, Tonga, Tuvalu, Vanuatu ve Ukrayna) politik riskin kayda değer şekilde arttığı belirtildi. 2013 yılında politik risk artışına maruz kalan ülkelerin sayısı 12'ydi.

## Sigortaya Çin dopingi

Çin'in sigorta piyasasındaki düzenlemeleri gevşetmesi küresel sigorta pazarında büyük sevinç yarattı. Çin hükümetinin sigorta piyasasındaki düzenlemeleri gevşetmesinin küresel sigorta piyasasında 288 milyar dolar genişleme yaratması bekleniyor. Çin Sigortacılık Düzenleme Komisyonu'nun yayınladığı rapora göre, Çin merkezli olanlar da dâhil olmak üzere sigorta şirketleri aynı segmentte işlem gören birden fazla hisse senedi satın alabilecek. Daha önceki yasa da şirketler aynı segmentte işlem gören rekabetçi hisselerden aynı anda pay alamıyordu. Bu adım, her geçen yıl dış piyasaya daha fazla açılan Çin'de liberal politikaları güçlendirerek yabancı yatırım çekmek için önemli bir adım olarak görülüyor.



## Munich Re, Hindistan'da

Reasürans devi Munich Re, Hindistan piyasasında finansman alanında faaliyet gösteren HDFC (Housing Development Finance Corporation) ile birlikte elementer branşta sigortacılık hizmeti sunacak bir şirket kurdu. Yeni şirketin sermayesinin yüzde 26'sının HDFC tarafından sağlanacağı ve Hint Sigorta sektöründe HDFC'nin iştiraki olarak faaliyet göstereceği açıklandı. Şirketin unvanı da "HDFC Ergo" olarak belirlendi.



## Groupama, Saint Gobain'deki hissesini sattı



Groupama, Saint-Gobain'deki yüzde 1.8 oranındaki hissesini 450 milyon Euro karşılığında elden çıkardığını açıkladı. Saint-Gobain, inşaat ve hammadde sektöründe Avrupa'nın en büyük grubu. Blok satış olarak gerçekleştirilen işlem sırasında şirketin bir hisse senedi 44.5 Euro olarak değerlendirildi.

## Fransız sigortacılığı için önemli atama

Fransa sigorta şirketleri birliği FFSA'da (Fédération Française des Sociétés D'assurances) Francois Lequoy'dan boşalan genel başkanlık koltuğuna, Natixis'teki görevinden ayrılan Thomas Saunier atandı. 2006 yılından bu yana Generali Fransa yönetim kurulu üyesi olan 47 yaşındaki Saunier'in ataması, birlik üyeleri olan FFSA (Federazione Mutue Assicuratrice) ve FFSA'nın (Federazione Società per Azioni) ortak oylarıyla gerçekleşti.



## Caixa'dan bir sigorta hamlesi daha



Caixa Bank ile anlaşmaya varan Zurich Seguros, Caja Navarra (CAN) ortaklığındaki payının yüzde 50'sini elden çıkardı. 2008 yılında kurulan CAN, sigorta poliçelerinin pazarlanması sürecinde uzmanlaşmış bir şirket. İspanya'da banka ve bankasürans alanlarındaki reorganizasyon sonrasında önemli artan bu satış işlemi, stratejik ortaklığın müşterilerine geniş bir ürün gamında ulaşmasına ve çok kanallı dağıtım stratejilerini uygulamasına yardımcı olacak. Varılan anlaş-

mayla Caixa Bank, Banca Civica ile yürüttüğü bankasürans sürecini yeniden dizayn ederek Aegon, Caser ve Zurich ile oluşturduğu yedi farklı ortaklığında yönetimi ele almıştı. Caixa Bank, benzer bir stratejiyi 2013 yılında diğer bir Banca Civica iştiraki olan Vidacaixa hayat şirketiyle de hayata geçirmişti.





## Çinlilere temiz hava teminatını çok gördüler!

Çin hükümetinin yönetimindeki sigortacılık devi Ping An, hava kirliliğiyle ilgili bir teminat geliştirerek müşterilerini sunmuş ve sektördeki diğer bir büyük oyuncu olan PICC (People's Insurance Company of China) de benzer bir ürün geliştirmişti. Söz konusu ürün, başkent Pekin'in de aralarında yer aldığı Çin'in en büyük yedi şehri kapsıyor, şehirde yerleşen kişileri ve seyahat eden kitleyi de teminatlandırıyor. Bu teminat kapsamında sigortalıya hastane giderleri için 1.500 yuana (yaklaşık 240 dolar) kadar ödemesi yapılabilir. Sigorta ürünü kapsamında hava kalite endeksinin (ICA-Air Quality Index) 300 birimi aşması (bu seviye ve üstü insan sağlığı için tehlike taşıyor) ve 5 gün boyunca bu seviyeyi ko-



ruması durumunda sigortalı 300 yuan (48 dolar) tazminata hak kazanıyor. Hava kalite endeksinin 7 gün boyunca 300 birim üstünde kalması durumunda akciğer taramaları ve gerekli önleyici kontroller sigortalıya ücretsiz olarak sağlanıyor. Doktorların hava değişimi öngördükleri ciddi vakalarda sigortalılar, ücretsiz olarak Çin'in "Hawaii adası" olarak bilinen Hainan'a tatile de gönderiliyor.

Yoğun ilgiye rağmen, sigortanın tüketiciye sunulmasının hemen ardından Çin hükümeti ve sigorta düzenleyici kurum, ürünle ilgili geliştirme ve satış faaliyetlerini ani bir kararla durdurdu. Önemli bir riske teminat veren sigorta ürünüyle ilgili söz sırası şimdi düzenleyici kurumda.

## Axa, Facebook ile ortak olacak



Fransız sigortacılık devi Axa ve Facebook, Fransa ve dünya pazarında pazarlama ve dijital satış alanlarında sosyal ve mobil

ağların kullanımına yönelik stratejik ortaklık anlaşması imzaladı. Anlaşmayla Axa, Facebook tarafından sunulan marka bilinirliği, inovasyon ve analiz çalışmalarından faydalanacak. Ayrıca, Axa tarafından geliştirilen iletişim kampanyaları, müşterileri ve çalışanlarıyla ilgili deneyimleri ve dijital pazarlama faaliyetleri Facebook'taki uzman ekipler tarafından değerlendirilecek. Axa Operasyon Direktörü Veronique Weill, Facebook ile bu şekilde ortaklığa giren ilk uluslararası sigortacılık grubu olduklarını hatırlatarak "Dijital teknoloji iş yapış şekillerini değiştiriyor. Planladığımız projeye uzun vadeli projelerimizi daha kolay ve daha kısa sürede hayata geçireceğiz. Müşterilerimiz ve şirketimizin değeri hedeflenen seviyeye daha erken ulaşacak" dedi.

Axa, San Francisco'da açılan Axa Lab sayesinde müşteri memnuniyetini maksimuma ulaştırmayı ve inovatif ürünler geliştirmeyi hedefliyor. Axa'nın Facebook ile ortaklığı, grubun dijital sigortacılık ve çok kanallılıkla ilgili stratejik hedeflerine ulaşması için önemli bir adım olarak değerlendiriliyor. 27 milyon aktif kullanıcısı ve günlük 19 milyonluk erişim performansı ile Facebook, Fransa'da en popüler sosyal medya aracı ve Fransızların günlük iletişimde tercih ettikleri bir numaralı platform konumunda.

## Aviva ile UBI Bank ortaklığı uzatıp sadeleştirdi

Aviva ile UBI Bank arasında, hayat sözleşmelerinin dağıtım kanallarıyla ilgili imzalanan sözleşme revize edildi. Yeni anlaşmaya göre şirketler, 2015 yılında



biten işbirliklerini 2020 yılına kadar uzattı ve sunulan ürünleri çeşitlendirdi. Anlaşmada ayrıca, Aviva'nın hayat bölümünün 3 milyar Euro karşılığında UBI Pramerica şirketi rezerv yönetim birimi tarafından satın alınması karar verildi. Karara varılan diğer bir nokta da iki önemli iştirak olan Aviva Life ve Aviva Life Insurance'ın ortaklık yapısının sadeleştirilmesi oldu. Bu sadeleştirme, UBI Bank'ın yüzde 50 olan ortaklık hissesinin yüzde 30'luk kısmının Aviva'ya transfer edilmesi ve sermayenin 57 milyon Euro artırılmasıyla gerçekleşecek. UBI Bank'ın, BPCI'da (Banca Popolare Comercio e Industria), Banca Popolare di Ancona (BPA) ve Bank Carimede bulunan 327 milyon Euro'luk hissesinin Aviva İtalya Holding tarafından geri alınmasına da karar verildi. Bütün bu el değiştirmeler sonucunda UBI Bank, BPCI'nin yüzde 83.8'ini, BPA'nın yüzde 99.5'ini ve Bank Carime'nin yüzde 100'ünü kontrol ediyor olacak.

Aviva Avrupa CEO'su David McMillan, söz konusu işlemlerin özellikle Aviva İtalya operasyonları için dönüştürücü bir özellikte olduğunu vurguladı. McMillan, Eurovitadaki hisselerin de elden çıkarılmasıyla şirketin sermaye kârlılığı ve etkinliğinin en üst seviyeye ulaşacağını öngörüyor.



# Zor anında hep yanında.

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

*zor anında hep yanında...*

[raysigorta.com.tr](http://raysigorta.com.tr)

**RAY** SİGORTA  
VIENNA INSURANCE GROUP

# BES'te yeni bir dönem başlıyor

Devlet katkısı azaltılacak mı? İngiltere’de, Yeni Zelanda’da olduğu gibi yeni işe girenler için “otomatik katılım” gündeme gelebilir mi?.. Mete Uğurlu, BES’le ilgili güncel verileri ve gündemdeki konuları Akıllı Yaşam’a değerlendirdi...

**B**ireysel emeklilik sistemine (BES) ilginin katlanarak artması sektörle ilgili tartışmaları da beraberinde getirdi. Yüzde 25 katkının yoğun ilgi üzerine devlete maliyet yükü getirmesi, ileride bunun sürdürülebilirliğinin sorgulanmasına yol açtı. Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, kısa ve orta vadede değil ama uzun vadede gözden geçirilebileceği yönünde sinyal verdi. Öte yandan, İngiltere ve Yeni Zelanda’da olduğu gibi yeni işe girenler için işveren katkılı BES (otomatik katılım) uygulaması da gündeme getirildi...

Türkiye Sigorta Birliği Hayat ve Emeklilik Komitesi Başkanı, aynı zamanda Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) Genel Müdürü Mete Uğurlu ile BES’te olası değişikliklerin ne getireceğini, sektörün güncel verilerini, AHE’nin gelecek plan ve hedeflerini konuştuk...

## 2014 yılı sektör ve Anadolu Hayat Emeklilik için nasıl başladı? İlk çeyreği değerlendirebilir misiniz?

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından yayınlanan verilere göre BES katılımcı sayısı, 3 Ocak-28 Mart 2014 tarihleri arasında 249 bin 719 kişi artarak 4.4 milyona ulaştı. Sistemin fon büyüklüğü ise aynı

dönemde müşterilerimizin hesaplarına yatırılan devlet katkısı tutarlarıyla birlikte yaklaşık 1 milyar 865 milyon TL artarak 28.2 milyar TL’ye yaklaştı. Devlet katkısının da etkisiyle BES’in bu yılı oldukça verimli ve hedeflere paralel şekilde geçireceğini düşünüyoruz. Şirketimiz özelinde inceleyecek olursak, katılımcı sayımız aynı dönemde 26 bin 608 (yüzde 4) artışla 760 bini aştı. Fon büyüklüğümüzse yıl içinde müşterilerimizin hesaplarına yatırılmaya başlanan devlet katkısıyla birlikte yaklaşık 390 milyon TL (yüzde 7)

artarak 5.6 milyar TL’yi geçti. Hayat sigortalarında ise bankalarda bireysel kredilerin daralmasına paralel olarak biraz düşüş var. Prim üretimi yüzde 20’lere yakın azaldı. Ancak ekonominin önü açıldıkça, piyasalara istikrar geldikçe ve bankaların kredi büyümesi geçmiş yıllardaki oranlara yaklaştıkça başarılı bir performans sürdürmeye devam ederiz. Çünkü hayat sigortaları biraz da bankasüransa bağlı. Bireysel emeklilik tarafında da işin yüzde 70’i yine bankasürans tarafında gerçekleştiriliyor. Bankaların konuya ilgisi de her geçen gün





biraz daha artıyor. Bugün artık katılım bankaları da dâhil olmak üzere hemen her banka bireysel emeklilik ürününü rafında tutmak zorunda.

### **Anadolu Hayat Emeklilik'in 2014 hedefleri neler? Sektör ve AHE'nin büyüme oranları nasıl olur?**

Geçen yıl katılımcı sayısı ve fon büyüklüğünde yakaladığımız ivmelenmenin bu yıl da artarak devam etmesini hedefliyoruz. AHE olarak yıl sonunda yaklaşık 7.2 milyar TL'lik fon büyüklüğü ve 835 bin katılımcı sayısına ulaşmayı hedefliyoruz. Bireysel emeklilik sektörü genelinde ise 5 milyon katılımcı ve 36 milyar TL fon büyüklüğü öngörüyoruz.

### **Büyüme stratejiniz ve araçlarınız neler olacak?**

Bugünkü yapıya baktığımızda Anadolu Hayat'ın gerek fon çeşitliliği gerek ürün zenginliği anlamında sektörde öne çıktığı açık olarak görülüyor. Şu anda 24 fonumuz var. Yatırım anlamında en zengin yelpazeyi sunan şirketiz. Ürün gamımızda da bir problem yok. Gerek bireylere gerek kurumlara yönelik işveren katkılı katkısız sayısız palanımız var. Özel gruplara yönelik planlarımız da var. Müşteri iletişim tabanımızda çok önemli değişiklikler yaptık. Çağrı merkezlerimizi kuvvetlendirip operasyonlarımızı geliştirdik. Şimdi ise daha köklü bir şey yapma çabası içindeyiz. Bütün temel sigortacılık yazılımlarımızı değiştiriyoruz. Bunu daha dinamik, esnek ve çevik olabilmek adına yapıyoruz. Yıl sonuna kadar BES'le ilgili değişim dönüşümü yapmış olacağız. İki yıl içinde de hayat da dâhil tüm altyapımız değişmiş olacak.

### **Katılımcı sayısı açısından Anadolu Hayat Emeklilik'in konumu nedir?**

Katılımcı sayısında ikinci sıradayız ve ancak, bu yıl da önceki yıl gibi katkı payı artışında ve fon büyüklüğünde

Mete Uğurlu, 2014 sonunda AHE'nin 7.2 milyar TL fon büyüklüğü ve 835 bin katılımcı sayısına ulaşacağını öngörüyor. Uğurlu'nun sektör geneli için tahmini ise 5 milyon katılımcı sayısı ve 36 milyar TL fon büyüklüğü...



açık ara öndeyiz. 2014'ün ilk çeyreğinde fon büyüklüğü artışında da öndeyiz ve bunda, katkı payı girişlerinin yüksek olmasının yanı sıra fonlardaki hisse ağırlığının payı var. Borsa son dönemlerde toparlanınca fonlarımızın bu yıla isabet eden büyümesi diğerlerinden daha yüksek oldu. Aynı zamanda bir vakıftan BES'e grup aktarımı yapıldı ve burada da Anadolu Hayat Emeklilik ciddi bir pay aldı.

### **Hangi alanlarda fark yaratmayı ve büyümeyi hedefliyorsunuz?**

Sistemin katılımcı tabanının genişletilmesi ve ülkemiz ekonomisine uzun vadeli fon arzı

sağlanması konusunda sektörde düzeyli bir rekabet yaşanıyor. Sistemin kazandığı ivmeye paralel olarak tüm kriterlerde ciddi bir büyüme ve rekabet ortamı oluştu. Anadolu Hayat Emeklilik olarak istikrarlı büyümemizi sürdürüp fon büyüklüğündeki lider pozisyonumuzu güçlendirmek istiyoruz. Katılımcı sayısındaki liderliği kalıcı olarak ele geçirmeyi, sektör ortalamalarının üzerinde büyüyerek güçlü konumumuzu korumayı hedefliyoruz.

### **Fonların getiri performansını nasıl buluyorsunuz? Katılımcı fon tercihlerini nasıl yapmalı?**

Yapısı gereği uzun vadeli değerlen-



dirilmesi gereken emeklilik yatırım fonlarının bugüne kadar gösterdiği performans diğer tüm yatırım enstrümanlarının üzerinde gerçekleşti. BES, bu başarılı performansını faaliyete başladığı tarihten bu yana istikrarlı bir şekilde sürdürüyor. 2004 yılı başından 2014 yılı şubat ayı sonuna kadar geçen dönem için yapılan değerlendirmede, emeklilik yatırım fonlarının kümülatif ağırlıklı ortalama getirilerinin nominal yüzde 240, reel olarak da yüzde 51 seviyesinde gerçekleştiğini görüyoruz. Türkiye'nin sunduğu reel faizlerin düşmesi ve global piyasalarda dalgalanmaların artması son yıllarda reel getirinin daha sınırlı olmasına neden oldu. Geçen yıl tahvil faizlerinde global piyasalardaki dalgalanma ve Türkiye'de artan siyasi belirsizlikler sonrasında sert yükselişler yaşandı, bu da sektörde en

yüksek ağırlığı olan tahvil fonlarının sınırlı getiriler sunmasına neden oldu. Ancak tahvil faizlerindeki bu yükselişin 2014 yılında devam etmeyeceğini, katılımcılar için tekrar reel getiri ortamının oluşacağını öngörüyoruz.

Anadolu Hayat Emeklilik olarak, tüm katılımcı adaylarına sisteme bütçelerinin elverdiği en yüksek katkı payıyla 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. 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 ve bu yöntemle sistemden en fazla verimi sağlayacakları hakkında genel bilgilendirme yapıyoruz. Yatırım kararı alırken risk alma seviyelerini, getiri beklentilerini ve emekliliğe kalan zamanı dikkate almalarını, sisteme erken yaşta giren yatırımcıların diğer yatırımcılara göre uzun vadeli yatırım ufku çerçevesinde daha fazla riskli varlıklara yönelebileceklerini ifade edebiliriz. Doğru risk algılamasına göre yapılan yatırım tercihlerinin yatırımcılarımızın beklentilerini daha iyi karşılayacağını düşünüyoruz.

### Sizce BES'in en büyük sorunu nedir?

Devlet katkısı uygulamasının katılımcı sayısı ve fon büyüklüğünde yarattığı ivmeye ek olarak, sisteme toplu katılımları kolaylaştıran "otomatik katılım" (auto enrolment) ve ikinci basamak mesleki emeklilik sistemine yönelik yeni düzenlemelerin yapılması durumunda, sisteme katılımın daha da ivmeleneyeceğini düşünüyoruz. Bu yöndeki gelişmelerin bireysel emeklilik sisteminin daha geniş bir tabana yayılması, dolayısıyla da tasarruf düzeyinin artırılması, cari açığın azaltılması ve sermaye piyasalarının derinleşmesi anlamında pozitif etkileri olmasını bekliyoruz. Ayrıca, müşterilere uzun vadeli ürünler sunmanın gerektirdiği kalite ve süreklilik koşullarının sektördeki tüm şirketlerin öncelikli hedefleri arasında yer alması gerektiği kanaatindeyiz. Önümüzdeki dönemde bireysel emeklilik sistemine ihtiyaç daha da artacaktır. Yasal düzenlemelerin sistemin gelişimine ve güven duyulmasına önemli katkılar sağlayacağını düşünüyoruz.

### Büyümede yavaşlama beklentisi ve siyasi belirsizlik katılımcılarda katkı payı ödemelerini dondurma eğilimine sebep oldu mu?

Bireysel emeklilik sistemi büyümesini hızla sürdürürken, getirileriyle kârlı bir yatırım imkânı sağlamaya ve ülke ekonomisine uzun vadeli fon kaynağı yaratmaya devam ediyor. 2014'ün ilk çeyreğinde katılımcı sayısı, katkı payı ve fon büyüklüğü değişimleri sırasıyla yüzde 6, 4 ve 7 olarak gerçekleşti. Sistem, bahsettiğiniz siyasi ve ekonomik çevrede yaşanan tüm

gelişmelere rağmen hızlı büyümesini devam ettiriyor. 2014 yılının ilk iki ayında gerçekleşen devlet katkısı ödemelerini incelediğimizde, yılbaşından itibaren şirketimizin 457 bin 562 adet katılımcısına, sektör genelinde ise 2 milyon 330 bin 135 adet katılımcıya devlet katkısı ödendiğini görüyoruz. Geçen yılın aynı dönemine göre şirketimiz katılımcı sayısında yüzde 27, sektör genelinde ise yüzde 19 artış olduğunu görüyoruz. Devlet katkısı uygulamasını takiben sisteme katılan katılımcı sayısında yaşanan artışa ilaveten, mevcut katılımcıların da bu teşvikten azami seviyede faydalanabilmeye yönelik olarak katkı payı tutarını artırma eğiliminde olduklarını ve kişilerin katkı payı ödeme devamlılıklarının artış trendinde olduğunu görüyoruz. Kişilerin zorunlu koşullar haricinde katkı payı ödemeye ara verme ya da sistemden ayrılma eğilimlerinin azalmakta olduğunu tespit ediyoruz.

### Sisteme girenlerin yüzde 35'inin ilk üç yıl içinde çıktığı doğru mu?

Ülkemizde BES gönüllü katılıma dayalı. Bu yüzden, katılımcıların toplu para ihtiyacının ve ödeme güçlüğü'nün yoğunlaştığı dönemlerde emeklilik birikim tutarlarına başvurular da artıyor. Ancak uzun vadeli birikim yapma konusunda artan katılımcı bilinciyle sistemdeki devamlılık oranları, gönüllü katılıma dayalı bir sistem için makul seviyelere geldi. Katılımcıların sistemdeki devamlılık oranlarında 2012 sonuna



göre artış görülmüyor. 2012 ve öncesinde sözleşmelerin her ay yüzde 1.2'si sistemden ayrılırken, 2013 sonu itibarıyla bu oran yüzde 1'in altına geriledi. Dolayısıyla, devlet katkısı uygulamasının katılımcıların sistemde devamlılığını artırdığını ve ayrılma kararlarında etkili olduğunu gözlemliyoruz.

### İşe yeni girişlerde çalışanların otomatik olarak BES'e dâhil edileceği söyleniyor. Bu konuda ciddi bir çalışma var mı?

İngiltere ve Yeni Zelanda gibi ülkelerde başarıyla uygulanan ve sisteme toplu katılımları kolaylaştıran "otomatik katılım" uygulamasının ülkemizde de bir pilot çalışmayla test edilmesi düşünülmüyor, detayları üzerinde çalışılıyor. Pilot uygulamanın sonuçlarına göre gerekli mevzuat düzenlemeleri yapılarak sistemin yaygınlaştırılması değerlendirilecek. Bu zorunlu bir uygulama değil. İşe girişlerinde otomatik olarak BES'e dâhil edilen çalışanlar, kendilerine belirtilen 1-2 ay gibi bir süre içinde herhangi bir kısıtlama ve kayıp olmadan sistemden çıkabiliyorlar. Toplu katılımlarla emeklilik şirketleri daha düşük maliyetle müşteri katılımı sağlarken, buradan elde edecekleri tasarrufu katılımcılarına yansıtmak imkânı kazanacaktır. Tasarruf alışkanlığını geliştirmek, ekonomik alanda en önemli ülke önceliklerinden biri. BES'in geniş bir tabana yayılmasının, tasarruf

düzeyinin artırılması, cari açığın azaltılması ve sermaye piyasalarının derinleşmesinde pozitif etkileri olacaktır. Uygulamanın sisteme katılımı ivmelendireceğini ve başarılı olacağını düşünüyoruz. Böylece devlet katkısı avantajıyla katılımların ciddi bir şekilde arttığı sistemde yeni bir devrin daha başladığını söylemek yanlış olmayacaktır. BES'i yaygınlaştırmak için her şeyi denemeye değer.

### Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in devlet katkısıyla ilgili yaptığı açıklamayı nasıl yorumluyorsunuz?

Sayın Maliye Bakanımız bir soru üzerine, devlet katkısının kısa ve orta vadede devam edeceğine, ancak uzun vadede yüzde 25'in çok yüksek bir oran olduğuna ve gözden geçirilebileceğine değinmişler. Bu konuda sektör olarak endişe içinde değiliz ve orta vadeli hükümet programında üç yıl için 7.7 milyar TL devlet katkısı bütçelenmiş durumda. BES'e devlet katkısının akılcı, rasyonel ve sermaye piyasaları için çok değerli olduğu düzenleyici otoritenin kararının özünde zaten mevcut ve BES'in devletten aldığı yükten çok daha fazlasının geri döneceği kanaati hep paylaşılmıştı. Tabii ki her sistem gelişmelere göre zaman içinde gözden geçirilebilir. Ancak BES'in tasarrufa olumlu etkilerinin giderecek artacağını bilerek, sistemin özüne dokunulacak bir şeyin yapılacağı sanmıyorum.

### BES fonlarının 10 yıllık getiri karnesi (Ocak 2004 - Şubat 2014 dönemi)

| Kategori                             | Nominal getiri | Reel getiri |
|--------------------------------------|----------------|-------------|
| Kamu borçlanma araçları              | % 256          | % 58        |
| Esnek fonlar                         | % 233          | % 48        |
| Likit fonlar                         | % 192          | % 30        |
| Uluslararası dövizle endeksli fonlar | % 175          | % 22        |
| Hisse senedi fonları                 | % 261          | % 60        |



Müziksiz bir film, dizi ya da belgesel düşünün. Aynı duyguları hissedebilir miydiniz? Film müzikleri virtüözü Engin Arslan; hikâyelere, karakterlere, mekanlara nasıl ruh verdiklerinin sırrını anlatıyor...



# Dizilere ruh katan adam

**S**inemaya girersiniz heyecan perdesi açılır; TV'nin başına oturursunuz dizinizle birlikte kalbiniz küt küt atar; sizi alıp götüren o müzik başlar... Peki bu işin sırrı nedir? Bize başka dünyaların kapısını açan sihirli eller kime aittir? İşte bu sorulara aradığımız yanıtlar Beyoğlu'na, İstiklal Caddesi'ne götürdü bizi. Dev bir endüstrinin gizli kahramanlarından biri, önemli bir müzisyen Engin Arslan'la buluştuk. İşin sırrını öğrendikçe, sihirli ellerin yarattığı müziği dinledikçe filmlere, dizilere kattığı ruha tanık olduk. O mahur beste çalınca bütün Müjganlar ağlar mı

bilmiyoruz ama Engin Arslan'ın insanı isterse duygulandırıp ağlatabildiğinden, isterse sevince boğabileceğinden eminiz artık...

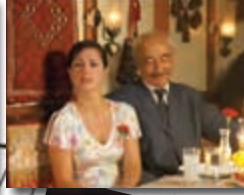
## Müzik sizin için neyi ifade ediyor?

Müzik insanı besler, içsel sorunlarını giderir. En hassas, en kritik dönemlerinizde oturup bir müzik dinlersiniz ve bu daha sakın düşünmenizi sağlar. Osmanlı döneminde Edirne'de, Darüşşifa dedikleri müzikle tedavi yöntemleri vardı. Bugün de hangi makamlar hangi sıkıntılarımıza iyi gelir gibi araştırmalar yapan insanlar var.

## Müzisyen olmaya nasıl karar verdiniz? Ailenizde müzisyen var mıydı?

Evet, ailemin müzisyen olmamda büyük etkisi var. Babam ve amcalar bağlama çalardı. Ben de halk müziği geleneğinden geliyorum. Liseyi bitirene kadar bu gelenekle devam ettim. İstanbul Teknik Üniversitesi Konservatuvar Bölümü'ne girdikten sonra da klasik Türk müziği eğitimi aldım. Ana sazım mızraplı tamburdur. Burada da çok iyi hocalarla çalıştım.

## Neler yapıyorsunuz? Yaptığınız işlere örnek verebilir



## misiniz?

Son olarak “Yunus Emre Aşkın Sesi” filminin müziklerini hazırladık. “Osmanlı Tokadı”, “Düşler ve Umutlar”ın müziklerini de ben ve ekibim yaptık. Bu tür projelerde Murat Başaran ve Onur Özcelik’le birlikte çalışıyoruz. Bütün bu çalışmaların tamamını Kalan Müzik bünyesinde gerçekleştireyoruz. Kalan Müzik’le bağımız neredeyse 20 yıla dayanıyor. Kalan Müzik, Türkiye’de popüler müzik dışındaki bütün müziklerle ilgili çalışmalar yapan ve genç yeteneklere fırsat tanıyan bir müzik şirketi. Sahibi Hasan Saltık. Burada müzisyen, aranjör ve prodüktör olarak bulunuyorum. Kalan Müzik, dünyada da sevilen ve bilinen bir şirket haline geldi. Çünkü Türkiye’de değer verilme-yen ve “Ne yapacaksınız bunu” denilen birçok albümü çıkaran bir şirkettir.

Pek çok sanatçıyla çalışıyoruz. Mesela keman virtüözü Cihat Aşkın ile konserler verip, kayıtlar yaptık. “Sonsuz” filminin bir müziğinde de Aşkın beni kırmadı ve bir bestemi seslendirdi. 2001 yılında Samsun’da beraber konser vermiştik. Cihat Türkiye’nin en önemli müzisyenlerinden biridir. Yurtdışında da birçok müzisyenle birlikte çalıştım. Bunlardan Yunanistan’daki Bosphorus Grubu ve Mode Plagal birlikte bir albüm çıkardılar. Yunanistan’da “En İyi Albüm” ödülünü aldı ve “en çok satanlar” listesine girdi. Yine Bosphorus Grubu’nun birçok CD’si

Engin Arslan, halk müziği geleneğinden geliyor. Ancak İstanbul Teknik Üniversitesi Konservatuvar Bölümü’nde aldığı eğitim sayesinde klasik Türk müziğine de hakim...

yayınlandı Yunanistan’da. Yıllardır bu grupla çalışmalarımız devam ediyor. Türkiye’den de birçok sanatçıyla sahnelerde beraber müzik yaptık. Gülay, Sümer Ezgü, Melda Duygulu, Şevval ve Leman Sam gibi... Hatta Leman Sam son albümünde benim bir bestemi seslendirdi.

## Bestelerinizde Türk halk müziği ile klasik Türk müziğini birlikte mi kullanıyorsunuz?

Evet, her iki müzik geleneğinin de yaptığımız beste ve çalışmalarda etkisi var. Batı müziği tarafında ise bu işi yapan birçok arkadaşımın çalışmaları yaptığım için hepsi birbirini tamamlar hale geldi. Mesela “Dilber’in 8 Günü” birçok festivalde ödül aldı. “Acı” filminin müzikleri Ukrayna’da “En İyi Film Müziği” ödülü aldı ve çeşitli festivallere katıldı. Konservatuvara başladığımda hayalim film müzikleri

yapmaktı. Çünkü o yıllarda sahnelerde birçok insanla birlikte çalışıyordum. Hatta film müzikleri yaparak ödül almak istiyordum. Şimdi ise hepsini bir bütün olarak görmeye başladım. Sonuçta müzik kendimizi ifade etme biçimimiz. Bu film müzikleri için de geçerli. Filmdeki oyuncunun durumunun, ruh halinin müziğini yapıyorsunuz. Hepsini birbiriyle iç içe.

## Her filmin konusu ve içeriği farklı. Kullanılacak müziği, besteyi neye göre belirliyorsunuz?

Öncelikle senaryo gelir. Okur ve karakterlerin analizini yaparız. Sonrasında ise hangi karakter hangi durumları yaşıyor ona bakarız. Aslında film müziğinin başarısı sosyoloji bilmeye, insanların yaşam biçimlerinin farkında olmaya bağlı. Siz o halleri müzikle ifade ediyorsunuz. Müzikte bütün duyguları ifade

ediş biçimi var. Enstrüman seçimlerini de ona göre yapıyorsunuz. Çok hüznü bir sahneyse enstrümanı ona göre seçer, o hali müziğe yansıtmaya çalışırsınız. Aslında boşluğa bir şey okuyorsunuz. Bu resim ya da heykel gibi görsel bir şey değil. Duyarak, hissederek yaptığınız için her şeyi de ona göre yapıyorsunuz. Mesela Meltem Cumbul'un da oynadığı "Büyük Banka Soygunu" için müzik yapmıştık. Bu filmin müziği için çekildiği yer, karakterler ve o yerin yansıttığı kültürler bizim için öncelikliydi. Çünkü bütün bunları birleştirerek ve hissederek filmin müziği ortaya çıkıyor. İstanbul'u anlatan bir filmde kanun ya da tambur sesi duymadan olmaz. İstanbul'u ifade etmek çok zordur. Bir film için müzik yaparken o yörenin kültürüne dikkat etmelisiniz.

### Belgesel müziklerinde de imzanıza rastlıyoruz...

Evet, dizi ve film müziklerinin yanı sıra "İstanbul'un Erguvanları", "Tamgalar Dengizli", "Zamana Karşı", "Karlı Dağlardaki Sır", "Damgaların Göçü", "Altın Elbiseli Adam", "Türkistan'da Bir Gün", "Mehmet Niyazi Özdemir", "Said Nursi'nin Hayatı" gibi birçok belgeselin müziklerini de biz yaptık.

### Film, dizi müziklerine ilgi nasıl? Bir film müziğini ne kadar sürede tamamlıyorsunuz?

Dizi ve film müziği Türkiye'de son 10-15 yılda çok ciddi bir gelişim gösterdi. Bir ara ulusal kanallar için yıllık dizi üretimi 70 ila 100 arasına ulaşmıştı. Bugünse 50 civarında. Bu da ciddi bir sektör oluşturuyor. Biz müziklere film çekimleriyle birlikte başlıyoruz. Çekimler sürerken müziklerini de kaydetmeye başlıyoruz. Ortalama



1-2 ay arasında değişiyor bu süre. Çünkü sadece müzikleri yapmak yetmiyor; senaryoyu okumanız, görüntüye göre müzik akıtmanız gerekiyor.

### Peki genel olarak enstrümantal müziğe ilgi ne düzeyde?

Maaalesef ülkemizde çok alıcısı yok. Bir dönem "Yansımalar Grubu" enstrümantal müziğin en güzel örneklerinden biriydi. "İnce Saz Grubu" da aynı şekilde. Bazen caz

çalışmaları da olabiliyor enstrümantal müzik için ama Türkiye'de alıcısı çok az. Bizler müzik tarzını ne kadar güzelleştirmeye çalışsak da aksine tuhaf, daha yerel ve sokakta çalınır tarzda dizi müzikleri yapılıyor artık.

### Bunu neye bağlıyorsunuz peki?

Türkiye'nin genel bir problemi var. İleri gideceğimize geri gidiyoruz. Recep İvedik bu kadar çok izleniyorsa demek



ki bir eğitim ve algı sorunu var. İnsanlar daha iyiye aramaktansa daha kolay ve basite ulaşma çabası içinde. Bir ülkede eğitim sistemi gelişeceği yerde geriye giderse o ülkenin müzik kültürü, tiyatrosu ve sineması da geriye gider. Ama biz elimizden geleni yapıyor ve bu kötü gidişe rağmen iyi şeyler yapmaya çalışıyoruz.

### **Enstrümantal müziğin sözlü müzikten farkı nedir?**

Enstrümantal müzik oturup düşünmemizi sağlar. Bazen hüzünlendirir, bazen de oturup kendimize bakmamızı, düşünmemizi sağlar. Ama genelde mutluluk verir.

Dediğim gibi enstrümantal müziğin Türkiye’de çok az alıcısı var. Ama çok güzel örnekler çıktı, çıkmaya da devam ediyor. Kesinlikle daha fazla keşfedilmesi lazım. Biz arabeskin çok dokunaklı olduğunu sanıyoruz ama eksine saçma sapan bir müzik. Üzerimizde iyi bir etkisi olmadığını da düşünüyorum. Hatta bugün yaşadığımız birçok problemin nedeni olduğunu düşünüyorum. Çünkü insanları olumsuz ve kötü düşünmeye itiyor.

### **Galiba biz toplum olarak acı çekmeyi seviyoruz...**

Evet, toplum olarak acı çekmeyi seviyoruz. Bundan kurtulmak için de gidip Recep İvedik izliyoruz. Ya çok aşağıdayız ya da çok yukarıdayız; bir ortalamamız yok maalesef.

### **Gündeminizde yeni bir proje, albüm çalışması var mı?**

Film, dizi müzikleri dışında birçok projede bağlama ve tambur çalışıyorum. Farklı farklı enstrümanları kullanarak, şehir kültüründen de batı müziğinden de faydalanıp hem solo hem sözlü bir albüm yapmak istiyorum.

Engin Arslan, film ve dizi müzikleri üretmenin yanı sıra birçok projede tambur ve bağlama çalıyor...

### **Beste yaparken nelerden besleniyorsunuz?**

Beslendiğim birçok alan var. Rebetiko müziğini çok seviyorum. Klasik batı müziğini de çok dinledim. Leonard Cohen hayranıyım. Flamenko örnekleri var. Ayrıca caz dinlemeyi çok seviyorum. Benim için çok önemli. Mesela Belçika’da ve Afrika’da etnik müzik yapan gruplarla çalıştım. Belçika’da hem Türkiye’den hem de Hollanda’da yaşayan caz müzisyenlerle beraber bir çalışma yaptık ve orada birçok konser verdik. Afrikalı müzisyenlerle çalıştım. Müziğe yerel değil evrensel bakmanın çok faydalı olduğunu gösteren çalışmaları bunlar. Özellikle Bosphorus ile yaptığım çalışmalar bu anlamda çok önemliydi. Yunanistan’ın müzik kültürünü ve tarzını çok iyi algıladığımı düşünüyorum çünkü, çok güzel sözler ve besteler yapan bir ülke. Zaten Yunanlılarla ortak çok noktamız var. Yaşayışımız, kültürümüz birbirine çok benziyor.

### **Türkiye’de birlikte çalışmak istediğiniz bir müzisyen ya da sanatçı var mı?**

Elbette. Örneğin Olgun Şimşek’i çok severim. Samimi arkadaşımdır. Oyunculuğunu çok beğeniyorum. Ayrıca müzik bilgisi ve birikimi vardır. Özellikle halk müziğini çok sever. Onunla çok ortamlarda bulunduk, çaldık, söyledik. Olgun Şimşek’le içinde müzik olan bir projede yer almak isterim. Caner Cindoruk’u da yine oyuncu olarak çok severim. “Fırar” dizisinde çalışmıştık. Bir projede daha çalışmayı isterim. Şener Şen’le ise çok enteresan

bir anımız var. Hatırlarsanız “Gönül Yarası”nda, izleyen herkesi ağlatan bir bar sahnesi vardır; hani Aynur’un Kürtçe söylediği, Meltem Cumbul’un sözlerini bilmediği halde, gerçekten de katıla katıla ağladığı şarkı... O orkestrayı da ben kurmuş ve bizzat kendim de çalmışım. O dönem Aynur için bir albüm çalışması yaptık. Uğur Yücel’le de arkadaşlığım vardır, abim gibi severim. Onunla da bir projede olmayı çok isterim. Uğur abi de müziği çok sever. Biz müzisyenlerin ne istediğini bilen yapımcı, yönetmen ve oyunculara ihtiyacı var. En büyük problem yapımcıların, yönetmenlerin istediklerini tarif edememesi. İçlerinde “En iyisini siz bilirsiniz” deyip işi bırakanlar da var ama çoğu, “Yapıyorsunuz ya bu değil de acaba şöyle mi yapsak” diyor. Emin değiller ne istediklerinden.

### **Final sorumuza geldik; sigortaya ilginiz nasıl? Özel sigortalarınız var mı?**

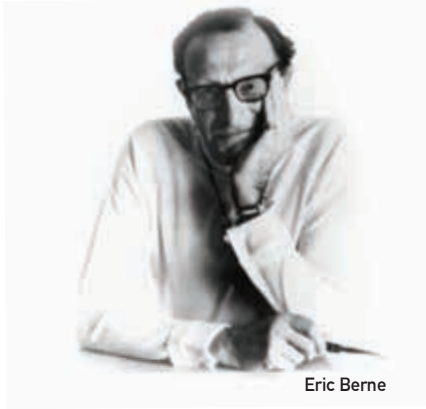
Mesam üyesiyiz. Dernek kendisine telif getiren sanatçıları özel sağlık sigortasıyla koruma altına alıyor. Bu yüzden benim de Demir Hayat’tan özel sağlık sigortam var.



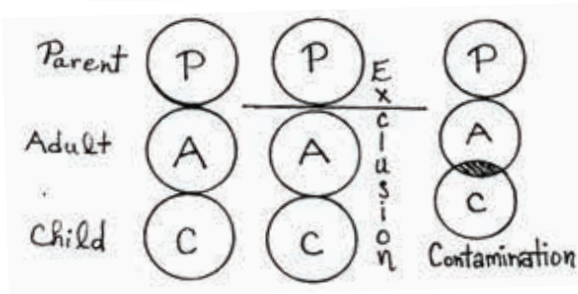


**Ali Savaşman**  
Sandler Training

Eric Berne'in "Etkileşimsel Analiz" metodunda yer alan "ebeveyn ego", "çocuk ego" ve "yetişkin ego" davranış kalıpları, sigorta satıcıları ve müşteri temsilcilerinin başarısında kilit rol oynuyor...



Eric Berne



# Kim konuşuyor?

**B**aharı yaşıyoruz, yakında yaza gireceğiz. İçimizde sürekli kıpır kıpır bir şeyler var. Hepimizde "Bir Ben var Ben'de, Ben'den içeri" durumları. Acaba bu konu sadece ilkbaharla mı ilgili yoksa tüm hayatımız boyunca farklı durumlarda farklı bir "ben" (ego) mi davranışlarımızı kontrol ediyor.

Günlük yaşantımızda pek çok kişiyle etkileşime girmek zorunda kalır ve kurulan iletişimlerde farklı benlik (ego) durumları ortaya çıkar ve bizi kontrol eder.

Bazen kendimizi anne babamız gibi konuşurken bulur, bazen de bir çocuk gibi isyankâr oluruz. Özellikle çocuk sahibi olanlar evlatlarıyla olan etkileşimlerinde, bir anda anne babalarının onlara davrandığı gibi davranırken bulur kendini.

Benzer bir durum müşteriyle doğrudan etkileşimi olan satıcılar ve müşteri temsilcileri için de geçerlidir. İletişim esnasında karşısındakini anne babası gibi görür, ya da kendini anne babasına cevap vermek, bahane ve mazeret üretmek zorunda kalmış bir çocuk gibi hisseder.

## Ebeveyn ego, çocuk ego

Kişilerin belli ortamlarda belli davranış kalıplarını tekrar ediyor olması Eric Berne'in dikkatini çekmiş ve yaptığı araştırmalar sonucunda "Transaksyonel (Etkileşimsel) Analiz" diye bilinen bir analiz yöntemi keşfetmiş.

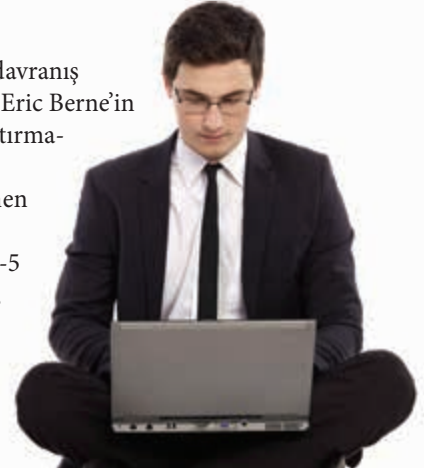
Berne, çalışmaları sonucunda 0-5 yaş aralığında anne, baba, dede, anneanne, babaanne, yuva öğretmeni gibi otorite figürlerinin bize yapmamız ve yapmamamız gerekenler konusunda bellettiklerinin "ebeveyn ego" kayıtlarımızı oluşturduğunu, bu davranışları yapmak ya da yapmamak konusunda hissettiklerimiz de "çocuk ego" kayıtlarında saklandığını ortaya çıkarmış.

İleride benzer koşullar oluştuğunda farkında olmadan bu kayıtlar kontrolü ele aldığını ve nasıl davranmamız gerektiği konusunda bizi farkında olmadan yönettiğini de gene yaptığı klinik araştırmalar neticesinde ortaya koymuş.

İşte bu geçmişten gelen ego durumlarıyla hareket etmeyi Eric Berne "oyun" (game) olarak tanımlıyor ve günlük yaşamda böyle pek çok oyun oynadığımızı belirtiyor. Kişilerin bilinçaltında gizli olan davranış kalıplarını uygulayarak kendini güvende hissettiğini hatta bundan beslendiğini söylüyor.

Peki bu ay bu konuya neden bodoslamadan girdik? Yoksa Orhan Veli'nin dediği gibi "Beni bu güzel havalar mı mahvetti?"

Müşteri hizmetleri ve satış görüşmelerinde de farkında olmadan





bu iki ego durumu hakimiyeti ele alabiliyor. Şöyle ki şikâyeti olan ya da geçmişte firmamızla problem yaşamış olan bir müşteri ebeveyn ego durumuyla etkileşime giriyor. Diğer taraftan satıcı ya da müşteri temsilcisi ister ebeveyn ego isterse çocuk ego durumuyla cevap versin bu tarz 'oyun'ların sürekli olarak iki sonucu oluyor: Ya müşteri daha da kızgın bir şekilde konuşmayı bitiriyor, ya da satıcı ya da müşteri temsilcisi müşterisine istemediği veya firmasının zararına olacak tavizler veriyor. Sonuçların ikisi de her iki tarafı da mutlu edecek ortak bir çözüm yaratmıyor.

### Yetişkin ego ve ezberin bozulması

Aslında bunun üstesinden gelmek mümkün. Nasıl mı? Erci Berne'nin tanımladığı bir üçüncü ego durumu daha var: "Yetişkin ego"... Gerek ebeveyn gerekse çocuk ego durumları geçmişten gelen kayıtlarla hareket ettiğinden, şimdiki zamanla ilgili problemlere bu tarz 'oyun'lar çözüm üretemiyor.

Bireyin analitik ve sorgulayıcı ego

durumu olan yetişkin ego durumu ise şimdiki zamanı mevcut eldeki verilerle analiz edip ona göre akılcı çözümler üretmek üzerine çalışıyor.

Bilmiyorum yavaş bilmeceyi çözmeye başladık mı? Evet, böyle bir durumda satıcı ya da müşteri temsilcisi yetişkin ego durumuyla karşılık verdiği takdirde hem müşterisini kızdırmamış hem de akılcı bir çözüm üreterek müşterisine istemediği tavizleri vermemiş oluyor.

Şikâyeti olan müşterilerle etkileşimde, eğer karşıdan bir saldırı varsa öncelikli olarak geri çekilmemiz gerekiyor. Müşteriye durumunu izah etmesine, bize anlatmasına müsaade etmeli, gerekli detayları almaya özen göstermeli ve can kulağıyla dinlemeliyiz ki halihazırda anlattıklarını tekrar tekrar sorarak onu daha da fazla kızdırmayalım.

Müşterinin saldırısını bizde hasar bırakmasına müsaade etmeden defettikten sonra, yetişkin ego durumuyla etkileşime girerek çözüm üretebileceğimiz konusunda güven vererek devam ettiğimizde karşı taraf da otomatik olarak farklı davranmak zorunda kalıyor. "Neden mi" diye sorduğunuzu duyabiliyorum. Sebebi çok basit: Ezber bozuldu.

Evet, karışımızdaki şimdikiye kadar denediği ve hep sonuç aldığı bir yöntem vardı. Siz karışımızdaki alıştığınızdan farklı davranıp onun dengesini bozdunuz ve sizden beslenme imkanını elinden aldınız. Sonuç olarak o da yetişkin ego durumuyla size karşılık vermek zorunda kalınca asgari müştereklerde buluşma imkanınız oldu.

Halihazırda birlikte çalıştığım kurumlar sizlere kısaca aktarmaya çalıştığım bu yöntemi kullanarak, sadece satış görüşmelerinde değil şirket içi iletişim problemlerinin giderilmesinde de büyük fayda sağladıklarını özellikle belirtiyorlar.

"Aman bu havalara dikkat! Sizi de çarpmasın" derken, konu hakkındaki farklı görüş, yorum ve sorularınızı bekliyorum.





# Bir yöneticiden daha fazlası...

Ziraat Emeklilik, birim yöneticileri ve yönetici adaylarına yönelik bir gelişim ve koçluk programı başlattı. 14 Şubat Sevgililer Günü'nde start alan proje dokuz ay sürecek...



**Z**iraat Emeklilik, 14 Şubat 2014 tarihinde, Sevgililer Günü'nde, birim yöneticileri ve yönetici adaylarına yönelik "Bir Yöneticiden Daha Fazlası" başlıklı bir gelişim ve koçluk programını başlattı. Projenin amacı, Ziraat Emeklilik'in bir aile olarak gördüğü tüm çalışanlarının severek çalıştığı şirketlerine maddi olarak kazanım ve gelir artırıcı ve/veya tasarruf elde edici bir iyileştirmeyi hayata geçirmek. Ziraat Emeklilik İnsan Kaynakları Yöneticisi Ferhat Bozkır ve Eğitim Sorumlusu Barış Fesliyen, programın çıkış noktasını, amaç

ve hedeflerini Akıllı Yaşam okurlarıyla paylaştı:

## "Operasyonel verimlilik" vizyonu

Bir kurumun karar vericilerinin yani yöneticilerinin başarılı olup olmadıklarını nasıl anlayabiliriz?

Peki bu kişilerin başarılı olmalarını sağlamak için gelişime açık yanlarından nasıl emin olabiliriz?

Tam da 14 Şubat Sevgiler Günü'nde başladığımız gelişim programıyla tüm yöneticilerimizle uzun bir yolculuğa çıktık.

Ziraat Emeklilik ailesinin birim yöneticileri ve yönetici adaylarına yönelik olarak hazırladığımız "Bir Yöneticiden Daha Fazlası" gelişim ve koçluk programında yöneticilerimizin beceri gelişimlerini hedefledik. Aldığımız danışmanlık hizmetiyle birçok atölye çalışmaları yaparak dokuz ayın sonunda somut olarak kişisel yönetim becerisi ve her bir yöneticinin ekibindekilere sağlayacağı koçluk becerisiyle sorumluluk alanlarındaki operasyonu verimli hale getirmek için iş projeleri

hedefledik. Özellikle bu projenin vizyonunu kurumumuza özel “operasyonel verimlilik” olarak belirledik. Çünkü “Bir Yöneticiden Daha Fazlası” gelişim ve koçluk projesiyle dokuz ayın sonunda yaptığımız yatırımın karşılığını somut olarak ölçme ve değerlendirme imkanına da sahip olacağız.

Peki somut olarak neyi ölçerek değerlendirmeyi planlıyoruz veya bunu nasıl sağlıyor olacağız? Bu projeyle birlikte tüm personelimizin severek çalışmış oldukları şirketlerine maddi olarak kazanım ve de gelir artırıcı ve/veya tasarruf elde edici bir iyileştirmeyi hayata geçirilmesini sağlıyor olacağız. İşe, proje kapsamındaki personelimizin “Benim değişime ihtiyacım mı var?”, “Ben neden değişmeliyim ki?” gibi dirençlerini kırmaya yönelik yeniden bir vizyon oluşturma ve tanımlamayla başladık.

İş hayatında ne istediğimizden acaba ne kadar eminiz ki? Özellikle çalışanların kafasında varmak istedikleri herhangi bir hedef yoksa çalışma hayatındaki motivasyonlarıyla iş performansları da elbette etkileniyor. Hele de bir yöneticinin hedefi yoksa kendi ekosisteminde yarattığı olumsuzluklarının diğer kişileri de nasıl etkilediğini düşünabiliyor musunuz?

İşte Sevgiler Günü’nde kendi yöneticilerimizin ve yönetici adaylarımızın iş ve kariyer hayatı adına yeniden bireysel vizyon oluşturmaya başladık. Gelecekte planladıkları, beraber olmak istedikleri, başarmak istedikleri, elde etmek istedikleri durumları netleştirdik. Yeniden vizyonu netleştirmek, varmak istediğimiz hedef için proje katılımcılarını olumlu bir şekilde motive etti. Bu sayede de özellikle kariyer gelişimi ve işe olan algılarda daha şimdiden ciddi anlamda odaklanmayı beraberinde getirmiş oldu. Aslında

vizyonunuz ne kadar açık ve netse mutlaka kendiniz için koşullar ne olursa olsun bir çıkış yolu buluyorsunuz. Bu da katılımcıların şikayet etmek, sorunu konuşmak, mızıkçılık yapmaları yerine hedefe gitmek için kendilerini yarışma duygusu içerisinde bulmalarını sağlıyor.

İkinci aşamada yönetici ve yönetici adaylarımızın kendi gelişim alanlarını kendilerinin keşfedeceği toplantılar ve atölye çalışmaları düzenledik.

Yıllardır gerek ikili görüşmelerde gerekse de çoklu ortamlarda direkt olarak söylediğimiz “Şöyle yap! Böyle yap!” demenin ne faydası oldu ki? Başkalarının gelişim alanı için direkt söylediğimizde ne kadar gelişti ki veya gelişiminden ne kadar emin olduk ki?..

İşte bu ikinci aşamada grup çalışmalarıyla her bir proje katılımcısı kendi değerlerini keşfetme olanağı buldu.

İnsanın kendini keşfetmesi değişim için müthiş bir istek uyandırıyor olsa gerek! Bu farkındalık anlarında oluşan davranış değişimi de kendiliğinden oluşmuş oldu.

### Değişimin ilk işaretleri

Şu an şirketimizde her sabah

insanların birbirlerine daha içten ve güler yüzle “Günaydın!!!” dediklerini, kendilerine olan güvenlerinin arttığını ve “Daha fazla nasıl faydalı olabilirim” sorusunu koridorlarda sesli bir şekilde dile getirdiklerini görüyoruz.

Burada aslına bakarsanız en önemli olan husus; insanların öncelikle kendilerine nasıl daha faydalı olabileceklerini görmeye başlamaları olsa gerek. Henüz daha projenin başındayız. Ama çok mutluyuz.

Değişimin gücünü görmek ve sağladığı enerjiyi keşfetmek çok güzel. Bundan sonra işimizde ve paydaşlarımızla olan ilişkilerimizde neleri değiştirerek geliştirebileceğimizi ve gelişim alanlarımızı görebiliyoruz.

“İyi de bu gelişimi nasıl ölçerim?” diye de düşünmüyor değiliz.

Proje sonuçlandığında bu yılın sonbahar aylarına gelmiş olacağız. Sonrasında ise bu programın bizlere sağladığı somut ve ölçülebilir net faydalarını sizlere de aktarabiliyor olacağız. Projemiz, değişime uzak durmak yerine değişimle kol kola hedefe gitmek için bize cesaret ve özgüven veriyor.



# “Tasarruf” mu dediniz?



**Dalkan Delican**  
BES Uzmanı

Tüketim ekonomisinin çok büyük bir defosu var; tasarrufu hiç sevmiyor. Para biriktirmek isteyen herkes için tek seçenek “bireysel emeklilik” olarak karşımıza çıkıyor...

**B**ugün Türkiye için çok önemli bir ürün bireysel emeklilik. Gerçek anlamda önemli bir ihtiyacı karşılıyor. Tüketim ekonomisiyle yönetilen ülkeler açısından “özel emeklilik” büyük bir boşluğu dolduruyor. Tüketim ekonomisi demişken, tüketim ekonomisinin çok büyük bir defosu var. Sistemin işleyebilmesi için vatandaşların olabildiğince “tüketmesi” gerekiyor. Evet, tükettikçe işletmeler daha çok kazanıyor, daha çok istihdam yaratılıyor, daha çok vergi ve sigorta primi toplanıyor ama bu sarmal sonsuza kadar gitmiyor.

Sistem bir süre sonra, tüketmenin yanı sıra “tasarruf” etmemiz de gerektiğini söylüyor ama “tüketim ekonomisi” içinde tasarrufu özendirilen bir yapı bulunmuyor.

## Bir anı

Hiç unutmuyorum, sene 1980, henüz ilkokul ikinci sınıf öğrencisiyim. Bir gün babam elinde bir bankanın kumbarasıyla çıkageldi. O gün ve daha sonrasında benim için banka “kumbara”ydı. Karma ekonominin hakim olduğu bir ülkeydi o zamanlar Türkiye ve “tasarruf” etmek önemliydi.

Daha sonra araştırınca bankaların mevduatları arttırmak için “promosyon” verdiklerini öğrendim. Mevduatını getiren mudilere çekilişle “ev” verdiklerini, bunun için ilan ve reklam harcamaları yaptıklarını gördüm.

Bugüne geri dönünce, tüketim ekonomisinin önemli bir aktörü haline gelen bankalar da tüm kurguyu tüketim ekonomisine uyarlanmış görünüyor. Eskiden banka deyince kumbara akla geliyordu, şimdi ise kredi kartı, taksitli tüketme seçenekleri... Hatta bazı bankaların kredi kartlarının bir marka değeri olarak bankanın önüne geçtiğini görüyoruz.

Böyle bir sistem içinde “tasarruf” ise üvey evlat muamelesi görüyor. Tüketim ekonomisi tasarrufu hiç sevmiyor. Para biriktirmek isteyen herkes için tek seçenek “bireysel emeklilik” olarak karşımıza çıkıyor.

## Bağışıklık sistemi = Tasarruf

Tasarruflar hem ülke ekonomisi için hem de aile bütçesi için “bağışıklık sistemi” işlevi görüyor. Ülke ekonomik krize girdiğinde, örneğin 21 Şubat 2001 krizi ya da 17 Ağustos 1999 depremi gibi büyük maddi ve manevi kayıplar yaşandığında “tasarruflarımız” yeterli değilse ülke olarak iktisadi anlamda büyük bir daralma yaşıyoruz. Çözüm olarak antibiyotik almak yani dış borç almak durumundayız. Antibiyotik alınca yan etkilerini yani faiz maliyetlerini uzun yıllar üzerimizde taşımak zorunda kalıyoruz. Birey için de durum pek farklı değil. Bir gelir kaybı yaşadığımızda, örneğin işimizi kaybettiğimizde veya sağlık sorunları gibi acil nakit ihtiyacı doğduğunda, eğer tasarruflarımız yeterli değilse borçlanmak ve geleceğimize faizli borçlanmaktan kaynaklanan ipotek koymak durumunda kalıyoruz. Son söz olarak, yeterli tasarrufları olan yani bağışıklık sistemi güçlü olanlar dışardan veya içerden gelen etkilere karşı çok daha dirençli oluyor. Ve bu dönemleri çok daha az hasarla geçiriyor. Sağlıcakla kalın...





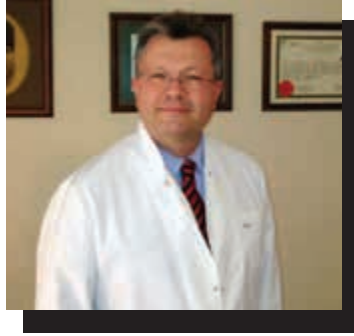
**Değer verdiğiniz  
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

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

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

# Diyabet ve kalp sağlığımız



**Doç. Dr. Haluk Sargın**

Kadıköy Florence Nightingale Hastanesi  
İç Hastalıkları Endokrinoloji ve  
Metabolizma Hastalıkları Uzmanı

Tedavi edilmeyen ya da kötü kontrollü diyabet vakaları göğüs ağrısı, inme, hipertansiyon, damar tıkanıklıkları gibi ciddi sağlık sorunlarına yol açıyor. Bu konuda tedavi ve kontrolün yanı sıra hastanın da alması gereken önemli önlemler var...



**D**iyabet, kan şekerimizin uzun süreli yüksek olması halidir. Bir şeker metabolizması hastalığıdır. Yüksek kan şekeriyle seyreden diyabetin hedef organlarının başında kalbimiz ve damar sistemimiz gelir. Damar yapısını belli bir süreç sonunda tahrip eder, bozar; göz, sinir ve böbrek hastalıklarına, kalp krizi ve inme sebebiyet verir.

Dolaşım sistemimiz kalp ve damarlardan oluşur. Kalp kanı vücudumuza pompalayan bir kaslı yapıdır. Pompaladığı kanla atardamar ve kılcal damarlar vasıtasıyla vücudumuzun en ücra noktalarına kadar oksijen taşır. Toplardamarlar vasıtasıyla da pompaladığı kanı geri getirir.

Tedavi edilmeyen ya da kötü kontrollü diyabet vakalarında vücudumuza hayat sağlayan bu kalp damar sistemi ciddi zarar görmekte ve faturası ağır, çok ciddi sağlık sorunlarına sebep olmakta kan şekerinin uzun süre yüksek kalması orta ve uzun vadede damar tıkanıklıklarına sebep olmaktadır. Kan şekerinin yüksekliği kan yağ oranlarının yükselmesine sebep olmaktadır. Damar çeperi içinde plaklar oluşturmakta tedrici tıkanmaya sebep olmaktadır.

Damarlar tıkanınca çok ciddi sağlık problemleriyle karşı karşıya kalırız. Bunun neticesinde hayata mal olan sonuçlar oluşmakta çoğu zaman bunların telafisi mümkün olmamaktadır. Diyabette başlıca damar sorunları şunlardır:

## Göğüs ağrısı

Çoğunlukla ağrı göğüs, kol, omuz, sırt ve çeneye vurabilir. İstirahatte veya egzersizde gelebilir. Hasta çoğunlukla kendini halsiz hisseder. Eğer gerekli önlemler alınmazsa ağrılar sıklaşır ve enfarktüsle neticelenir.

Bazı hastalarda diyabet kalp sinirlerinde hasara neden olduğu için ağrı hissedilmez Ağrısız kalp krizleri yaşanabilir ve çoğu zaman vahim tablolar oluşturur.

Burada en korkulan durum kalp krizidir. Kalbi besleyen damarlardan biri ya da birkaçı tıkanabilir. Kalbin o bölümüne yeterli kan gitmez, kalbin o bölümü beslenemez ve kalp kasılma vasfını o bölgede kaybeder veya asgariye iner.

Kalp krizi esnasında şiddetli ağrı (kol, sırt, çene, boyun ve sol omuza yayılır), bulantı, hazımsızlık, aşırı halsizlik, terleme ve baş dönmesi ortaya çıkar. Bunların birkaçı veya hepsi bir arada olabilir.

## İnme

Diyabette görülen diğer bir kalp damar hastalığı "inme"dir. Bu durum ortaya çıktığında beyne giden damarlardan biri tıkanır ve beslenemeyen beyin bölgesinde telafisi mümkün olmayan sonuçlara sebebiyet veren beyin enfarktüslerine sebep olur. Belli



başlı inme belirtileri şunlardır:

- ✓ Ani başlayan şiddetli baş ağrısı
- ✓ Yüz, kol, bacak ya da vücudun bir tarafında his kaybı
- ✓ Konuşma ve anlama bozukluğu
- ✓ Ani baş dönmesi, denge kaybı, yürüme bozukluğu
- ✓ Bir veya iki gözde aniden ortaya çıkan görme kaybı ya da çift görme

## Hipertansiyon

Diyabetik hastaların çoğunda karşılaştığımız hipertansiyon rahatsızlığı da diyabet sürecinde damarların yapısal bozukluğu sonucu daralması esnekliğini kaybetmesi, damar içi basıncın artması hipertansiyon oluşumunun zeminini oluşturur.

Gerek diyabetin gerek damar yapısı bozukluğu sonucu oluşan hipertansiyonun hedef organları kalp, böbrekler ve gözdür. Bütün komplikasyonlar bu organlardan kaynaklanır. Diyabet hastalarında hedeflememiz gereken tansiyon 130/80 mmHg ve altıdır. Diyabetik hipertansifler kan şekeri kontrolü için başvurdukları



endokrinologlar tarafından değerlendirilmeli ve yine onlar tarafından tansiyonları düzenlenmelidir. Hastaların daha ileri kalp damar sorunlarında kardiyolog ve kalp damar uzmanlarına yönlendirilmeleri gerekir. Tansiyonu yüksek olan diyabetik hastalar;

- ✓ Daha çok sebze ve meyve yemeli,
- ✓ Tuzu azaltmalı,
- ✓ Fazla kilolardan kurtulmalı,
- ✓ Fiziksel aktiviteleri artırılmalı,
- ✓ Sigara kullanıyorsa bırakmalı,
- ✓ Alkolü azaltmalı mümkünse kesmeli...

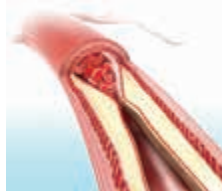
## Damar tıkanıklıkları

Yine diyabetik hastalarda sıkça karşılaştığımız komplikasyonlardan biri de bacak ve ayaklardaki damar tıkanıklıklarıdır. Bilhassa bu tabloyu diyabetin kötü kontrollü hasta gruplarında görürüz.

Bacak damarları daraldığında ve tıkanıldığında bacak ve/veya ayağa yeterli kan gitmez, periferik damar hastalığına sebep olur.

Yürürken veya egzersiz yaparken özellikle ortaya çıkar ve ağrı yapar. Hastayı yürüyemez hale sokabilir. Ayrıca bu hastalarda ayak ve bacaklarda hissizlik, karıncalanma, geç iyileşen yaralarda görülür. Sonuçta amputasyona kadar gidebilirler. Periferik damar hastalığını önlemek ya da kontrol altına almak için;

- ✓ Sigara terk edilmeli,
- ✓ Kan şekeri ve tansiyon kontrol altına alınmalı,
- ✓ Kan yağları ilaçlarla kontrol altında tutulmalı,
- ✓ Düzenli egzersiz yapılmalı,
- ✓ Doktor uygun görürse aspirin kan sulandırıcı olarak başlanmalı...



## DIYABETİK KALP-DAMAR HASTALARINDAN KORUNMAK İÇİN NELER YAPMALI?

- Muhakkak bir endokrinolog denetimi altına girilmeli.
- İlaç ve yaşam tarzı değişikliklerine; diyet ve egzersizlere dikkatli şekilde uyulmalı.
- Üç aylık kan şekeri ortalaması HbA1c'ye muntazam bakılmalı; bu değer yüzde 6.5'i geçmemeli, mümkünse 6'nın altında tutulmalı.
- Kan basıncı 130/80 mmHg ve altında olmalı.
- Kan yağları LDL 100 mgr/dl altında olmalı; HDL erkeklerde 40mgr/dl, kadınlarda 50 mgr/dl üstünde tutulmalı.
- Trigliserit 150 mgr/dl altında olmalı.
- Haftanın 5 günü 30-45 dakika arası fizik egzersiz yapılmalı. Hasta muktedirse bu süre 1 saate çıkabilir.
- Yakın mesafelere araba yerine yaya gidilmeli.
- Özellikle kat inerken asansör yerine merdiven kullanılmalı.
- Yulaf, tahıl, meyve sebze gibi lifli gıdaları almaya özen gösterilmeli.
- Yüksek oranda yağ içeren et, tereyağı ve yağlı sütler ve süt ürünlerinden uzak durulmalı.
- Trans yağ barındıran fast-food ürünlerinden mümkün olduğunca az tüketilmeli.
- Fazla kilolardan kurtulmak için diyet ve egzersiz programları disiplinli bir şekilde uygulanmalı. Bu konuda diyetisyenlerden program desteği alınmalı.
- Sigara terk edilmeli.
- Doktor onayıyla kan sulandırıcı olarak aspirin alınmalı.
- Doktorunuzun önerdiği zaman ve dozda diyabet ve kalp damar ilaçları kullanılmalı...





### Bahçede Felsefe

Damon Young  
Can Yayınları/Kırkmerak Dizisi

216 Sayfa

Bahçe, insanın doğayla fiziksel ve zihinsel dayanışmasının sergilendiği yerdir. Bahçe insanlaştırılmış evreni görünür ve anlaşılır kılar. Jane Austen, bir bahçesi olmadığı zamanlarda neden yazamaz hale gelmişti? George Orwell'ı en güç koşullarda toprağında delice çalışmaya iten neydi? Birkaç bodur, çirkin sakı çiçeği Marcel Proust'a ne ifade ediyordu? Ve Voltaire, "Bahçemizi ekip biçelim," derken yalnızca felsefi bir alegori mi yapıyordu? Avustralya'nın genç kuşak felsefecilerinden Damon Young bu çalışmasında felsefenin temel konularından olan insan ve doğa ilişkisine değişik bir pencere açıyor, tartışmanın merkezine 'bahçe' kavramını oturtarak bu ezeli ve ebedi ilişkinin dinamiklerini anlamaya çalışıyor. Kitap, felsefe ve edebiyata ilgi duyanlar kadar, dünyaya değişik açılardan bakmayı sevenler için de hoş, cazip bir okuma vadediyor.



### Yöneticinin Değişen Dünyası

Peter F. Drucker  
Optimist/Yönetim-Liderlik Dizisi

237 Sayfa

Günümüz yöneticilerinin olağanüstü, çoğu kez de bunaltan sorumlulukları vardır. Şirketlerden okullara, hastanelerden devlet kurumlarına kadar toplumun işleyişini sağlayan kuruluşların liderleri olarak oynadıkları roller karmaşıktır ve sürekli olarak değişir. 'Yöneticinin Değişen Dünyası' kitabında Peter Drucker, değişen bir dünyada yönetimin hem profesyonel hem de kişisel yanlarına dokunan çeşitli konuları ele alıyor. Yöneticinin ilk görevi her zaman olduğu gibi kalıyor; kuruluşun iyi performans göstermesini sağlamak. Hem ileri görüşlü hem de pratik olan Yöneticinin Değişen Dünyası, çevrelerindeki dünya değişse bile, bugünün yöneticilerinin istikrarlı, başarılı sonuçlara ulaşmakta kullanabileceği fikirler ve iç görüler sunuyor.



### Aşka Vakit Yok

Sibel Köklü  
Labirent Yayınları/Pipo Serisi Polisiyesi

160 Sayfa

Türkiye'nin ilk yerli kadın polisiye kahramanı Rüya Keskin, serinin üçüncü kitabı ile yine sahnede...

Erkeklerin egemen olduğu medya dünyasında ayakta kalmaya çalışan bir kadın gazetecinin hikâyesini anlatan Rüya Keskin; tek başına yaşayan, haberin can damarına ulaşmaya çalışan, hiç kimsenin aklına gelmeyen yöntemlerle ipuçlarının peşinden giden, bazen yaptığı işten nefret eden, bazen de yarı hafiye bir tavırla gazetecilik kurallarının da ötesine geçen bir gazeteci... Rüya Keskin'in anlattığı hikâyelerin kahramanları tamamen bizden... Tanıdığımızı, bildiğimizi sandığımız insanların bilmediğimiz gerçek hikâyeleri...

Medya dünyasındaki kıskançlıklar, ikiyüzlü ilişkiler, para, güç ve iktidar için her yola gözü kapalı girenler...

Kendine özgü yöntemleriyle haber peşinde koşan polis muhabiri Rüya Keskin'in maceraları bu kez ülke dışına taşarak, Akdeniz'in ortasındaki Kıbrıs'a kadar uzanıyor... Bu yeni macerada Rüya, yıllardır görmediği çocukluk arkadaşı Musa'nın davetiyle Kıbrıs'a gider ve hiç bilmediği casino dünyasının ve çetrefil ilişkilerin içine ışık hızzıyla girer... Kıbrıs'taki bir otelin kumarhanesinde güvenlik görevlisi olarak çalışan Musa'nın yardımıyla bu heyecanlı dünyanın kodlarını çözmeye çalışan Rüya, bir anda beklenmedik olayların içinde bulur kendini...



## Yeni Alternatif Sağlık Planlarımız ile seçkin hastanelerde nitelikli hizmet!

- Katılım payı uygulanmadan ya da düşük katılım payı ile...
- Sağlık sigortasında her ihtiyaca uygun 'Alternatif Planlar'

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



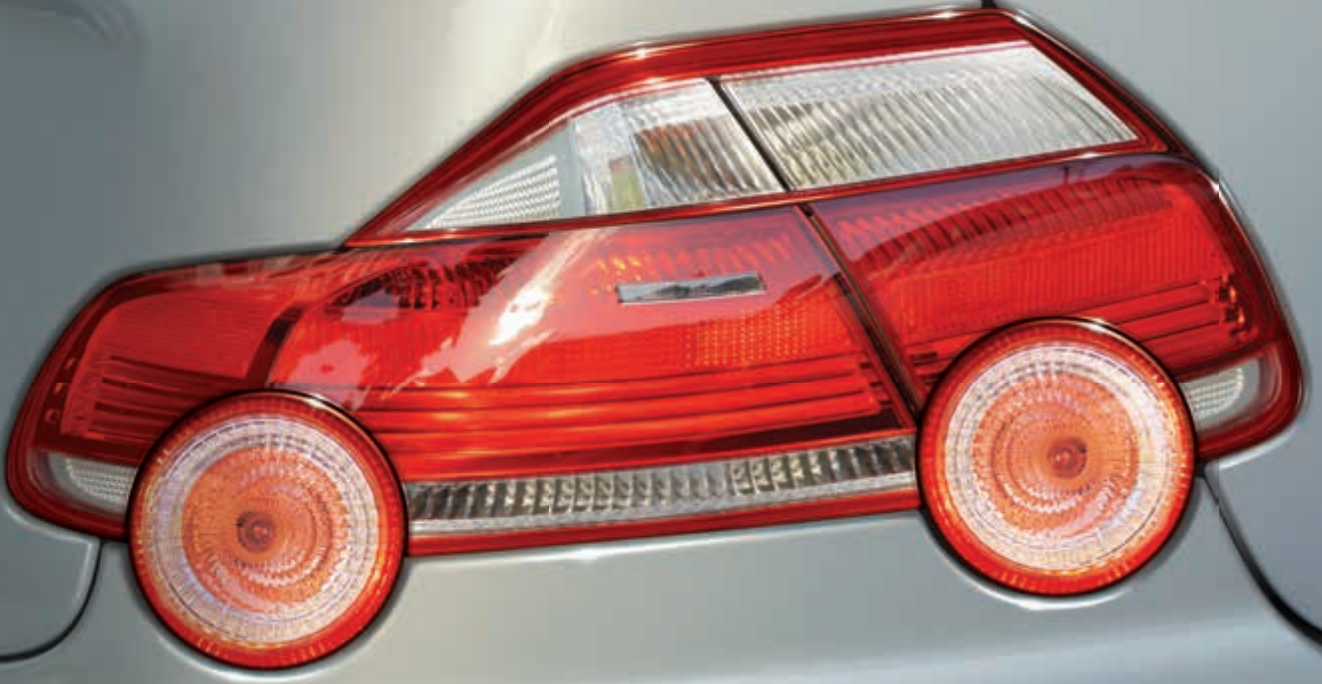
Sigorta  Groupama farkı

# STOP LAMBASI FİYATINA OTOMOBİL KASKOSU ANADOLU SİGORTA'DA

Anadolu Sigorta **Pert Kasko** ile aracınızı uygun fiyatlarla  
pert olma ve çalınmaya karşı koruma altına alın.

## ANADOLU SİGORTA

Kaybetmek yok.



0850 7 24 0850  
[www.anadolusigorta.com.tr](http://www.anadolusigorta.com.tr)