

Özel sağlık sigortalarında

Özel planlar

- Her bütçeye uygun ürünler...
- Poliçe alırken nelere dikkat etmeli?
- Primleri düşürmenin 7 yolu

Expat'lara
özel:
Executive
Summary

- Swiss Re uyarıyor: Tehlike henüz geçmedi
- Kasko yaptıranlara önemli tüyolar
- Pelin Batu: Sigortalarım anneme emanet
- ERGO'da zararlar arttı, umutlar ertelendi
- Lloyd's'a Çin'den yeşil ışık

Sayısı her geçen gün artan
yüz binlerce müşterimize,
nasıl daha iyi hizmet vermeliyiz diye

DÜŞÜNDÜK

yeni adresimize

TAŞINDIK

Olive Plaza
Maslak Mah. Ahi Evran Cad.
No:11 Şişli/ İstanbul, 34398

ING  **EMEKLİLİK**

CEPTEN
PARA GÖNDER

TIK
PİYE!!

TÜM
OPERATÖRLERDEN



Eğer bir Akbank'lysanız, cep telefonunuzdan, istediğiniz
kişinin cep telefonuna, hesabına ve kredi kartına para
göndermek sizin için çok kolay!

Para Gönder yazın, 4428'e gönderin,
Para Gönder uygulaması cebinizde olsun.

Para Gönder uygulamasına kullanılabilecek için Akbank müşteri ve SMS Subesit
Üyesi olmanız gerekmektedir. Akbank Şifre Telefonu kayıtlı olan müşterilerimiz,
uygulama ile para gönderebilmektedir. Uygulama, sadece desteklenen telefon
modellerinde kullanılabilir. Detaylı bilgi için www.akbank.com.tr'u ziyaret edebilirsiniz.

Android Market



Get it at
BlackBerry App World

Download on the
App Store | OVI

444 26 26
www.akbank.com

AKBANK

sizin için



EDİTÖR

Testi kırılmadan...

Her işin başı sağlık... Sağlam kafa sağlam vücutta bulunur... Sağlığı olanın umudu, umudu olanın her şeyi vardır... Hastanın yaşı değil, hastalığın yaşı önemlidir...

Sağlıkla ilgili daha birçok önemli söz var. Sağlıklı olmak mutlu olmanın en önemli yolu. Sağlık genelde doğuştan geldiği için kıymeti pek bilinmez. Nedense kaybedince ne kadar önemli olduğunu anlarız. O zaman da iş işten geçmiş olur.

Hayatımız hastane yollarında geçer. Kuyruklar, sıra beklemeler, gün almalar... İnsanın yolu düştü mü hastaneye acıları daha da artar. Günler aylar, aylar da yıllar gibi gelir... Bir de "SGK (Sosyal Güvenlik Kurumu) onu karşılamaz, bunu karşılamaz" denir. Hepsinden önemlisi de özel hastanedeki bir profesörün ücretini ödemez. Kısacası son dönemlerdeki birçok düzenlemeye rağmen sağlık sistemindeki sorunlar devam ediyor.

Eskilerin önemli bir sözü vardır. Bu sözü genelde hastane ve hapishane için söylerler: "Allah ikisine de düşürmesin." Sonra da eklerler: "Allah ikisinin de yokluğunu göstermesin." Bu sözlerin anlamını çocukken pek anlamazdık. Çelişki gibi gelirdi bize. Ama büyüdükçe ne kadar haklı olduklarını anladık. Hastane insan hayatı için oldukça önemli bir yer. Neden mi önemli? Çünkü her yıl dünyada 11 milyon, Türkiye'de ise 150 bin yeni kanser tanısı konuyor. Malum bu alandaki tedavi süreçleri uzun, tedavi masrafları da oldukça yüksek. İnsanların kendi imkanlarıyla bu masrafların altından kalkması çok zor. İşte böyle bir durumda özel sağlık sigortaları devreye girebilir. Yani çok uygun fiyatlarla büyük teminatlar alabilir, istediğiniz hastanede istediğiniz doktora hiçbir ücret ödemeden ya da yüzde 20 gibi düşük katılım payı ödeyerek tedavi olabilirsiniz. Yeter ki kendinize uygun bir poliçe satın alın. Yani ne aldığınızı iyi bilin ve kafanızdaki bütün sorulara yanıt bulun. Hepsinden önemlisi de poliçeyi hasta olmadan önce alın...

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşlanın

Barış Bekar

akilliyasam@finansgundem.com

Haberler

14

"Türkiye'de plasman yapacak şirket yok"
Levent Nart, Nart Brokerlik Yönetim Kurulu Başkanı

16

Solvency II'ye ne kadar hazırız?

Sigortacılar uzman mahkeme istiyor...

36

Riski yöneten şirketler için fırsatlar kapıda

Belkis Alpergun, Coface Türkiye Genel Müdürü

Uçan trapezden jenga'ya... Çalışanlar böyle motive oluyor!



60

Türkiye'nin en büyük kaskocusu: Otokaç

Yedi sigorta şirketinin acentesinden kasko yaptıranlara önemli tüyolar!

62

Finspor: Başarılı bir 360 derece sigorta örneği

Bülent Şencan, Finspor GMY

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
BF Gündem Medya Ltd. Şti. adına

Kayhan Öztürk
kozurtk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
akilliyasam@finansgundem.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@finansgundem.com

Grafik Tasarım
Gökhan Taşyakan
g.tasyakan@gmail.com

Editörler
Berir Vildan Uyanık
buyanik@finansgundem.com
Aysun Göksu
agoksu@finansgundem.com

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Katkıda Bulunanlar
Takeshi Fukumoto
Eleftheria Pappa

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

İndeks

Ak Sigorta / Ali Doğdu / Ufuk Özdemir, Allianz, Acıbadem Sağlık ve Hayat, Anadolu Hayat Emeklilik / Mete Uğurlu, Anadolu Sigorta / Metin Oğuz / Argun Kerestecioğlu, AvivaSA / Meral Egemen, AXA Sigorta / Korhan Kömüksu, Coface Türkiye Genel Müdürü Belkis Alpergun, Doğal Afet Sigortaları Kurumu / İsmet Güngör, ERGO Sigorta / Cem Köylüoğlu, ERGO Türkiye / Akın Kozanoğlu / Sedef Korkmaz, ERGO Emeklilik ve Hayat / Recep Akkaya, Eureko Sigorta / Oya Buyan, Europ Assistance, Groupama, Güneş Sigorta, Generali Sigorta, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü / Ahmet Genç, ING Emeklilik / Jetse de Vries, Mapfre Genel Yaşam / Arzu Tansuk Aydın, PricewaterhouseCoopers / Talar Gül, Sigorta Denetleme Kurulu, Şekerbank / Halit Haydar Yıldız, Vakıf Emeklilik / Mehmet Bostan, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği / Erhan Tunçay, Türkiye Yangından Korunma Vakfı ile Yangından Korunma Derneği / Abdurrahman Kılıç, Yapı Kredi Sigorta / Banu Darcan, Zurich Sigorta / Burak Kurt.

Kapak	"Herkes üzerine düşeni yaparsa primler düşer" Banu Darcan, Yapı Kredi Sigorta, GMY Sağlıkta en yeni ürünler Sigorta şirketleri sağlık alanında geliştirdikleri yeni ürünlerle atılıma geçti. Her bütçeye hitap eden alternatif ürünler...	29 	Life Style	 Çalışmaktan müzik yeteneğini ortaya çıkaramadı Recep Akkaya: ERGO Emeklilik GM 64
Dünya Ekranı	Swiss Re uyarıyor: Tehlike henüz geçmedi Asyalı orta sınıf daha fazla sigorta istiyor Küresel devlere Hindistan'dan rakip geliyor Llyod's'a Çin'den yeşil ışık	  50  38	Yazarlar	18 Kayhan Öztürk - Sigorta Kulisi - Bu ne ciddiyetsizlik Meral Hanım! - Karaköy'de de han, bilan-çoda da... - Karlılık başka bahara mı kaldı? - Hazine, Denetim Rehberi'ni açıkladı. 25 Ertuğrul Bul Sigortacılıkta hangi yönetici iyidir? 59 Alp Keler, Ak Portföy Genel Müdürü Katkı paylarının fonlar üzerindeki etkisi
BES Özel	Vergi avantajını ihmal etmeyin! BES'in vergi avantajları sayesinde katılımcılar katkı paylarını gelir vergisi matrahından indirebiliyor. Şekerbank'tan "Üreten Emeklilik". AHE'de fon büyüklüğü 3 milyarı aştı. AvivaSA ile "Güzel Hayat" başlıyor.		Executive Summary	New products for health insurance - "There is no company to insure" - Profitability is left to another spring - Swiss Re warns: The risk has not passes yet 44
50			Her ay	6 Vitrin 66 Gündemdeki kitaplar
Söyleşi	Sigortalarım anneme emanet Sinemanın genç yeteneği Pelin Batu ile söyleşi			

AKSigorta ailesine yeni genç yetenekler

Aksigorta, yeni mezun adaylara yönelik başlattığı ve bu yıl ikincisini düzenlediği 'Aksigorta Genç Yetenek Projesi 2011' kapsamında 10 bine yakın başvuruyu değerlendirdi. Beş aşamalı seçim sürecinin ardından beraber çalışmaya karar verdiği yaşları 22 ile 26 arasında değişen 16 yeni genç yeteneği belirledi. Aksigorta tarafından bu yıl seçilen genç yetenekler satış, bilgi teknolojileri, stratejik planlama, pazarlama, insan kaynakları, hasar, teknik sigortacılık ve mali işler bölümlerine yerleştirildi. 'Genç Yetenek 2011 Projesi' kapsamında geleceğin sigortacı adayları TSEV (Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı) tarafından verilen temel ve teknik sigortacılık eğitimine katıldılar, satış ve iletişim konularında kişisel gelişim ile oryantasyon eğitimleri aldılar.

Seçim sürecini değerlendiren Aksigorta İnsan Kaynakları Yönetim Organizasyon Müdürü Ufuk Özdemir, "Geçen yıl başlattığımız Genç Yetenek Projesi beklediğimiz çok üzerinde ilgi gördü.



Sosyal medya üzerinden yaptığımız duyuruya binlerce talep geldi. Tüm başvuruları büyük bir titizlikle değerlendirdik. Kişilik envanterleri, değerlendirme merkezi uygulamaları ve yetkinlik bazlı

mülakattan oluşan beş aşamalı değerlendirilmelerimiz sonucunda belirlenen 16 genç arkadaşımızı yoğun ve etkin bir eğitim sürecinin ardından şirketimizin çeşitli bölümlerine yerleştirdik" dedi.

Efsanevi kaleci Schumacher, KORUNCUK Vakfı için kaleye geçti

Efsanevi futbolcu Toni Schumacher, bu kez Türkiye Korunmaya Muhtaç Çocuklar (KORUNCUK) Vakfı çocukları için kaleye geçti. Yönetim kurulu üyesi olduğu CiV Hayat'ın KORUNCUK Vakfı için geliştirdiği sosyal sorumluluk projesine destek vermek için Türkiye'ye gelen Schumacher, 7 Ekim Cuma günü çocuklarla maç yaptı. 'CiV Hayat, Geleceğe El Veriyor' sloganıyla yola çıkan CiV Hayat Sigorta, bir yıl boyunca satılan her poliçenin belli bir miktarının KORUNCUK Vakfı'na bağışlanması için düğmeye bastı. CiV Hayat Sigorta ayrıca

vakfa ait köyde çocukların kaldığı evlerden birini restore ederek söz konusu eve, 'CiV Hayat Sigorta Evi' adını vermeyi hedefliyor. CiV Hayat Genel Müdürü Viktor Hodara ve üst düzey yöneticilerin de hazır bulunduğu etkinlikte sigorta sektörüne ve şirketin gelişimine ilişkin bilgiler de aktaran Hodara, "CiV Hayat Sigorta üçüncü faaliyet yılı olan 2010 yılında da başarılı bir performans sergileyerek sektörün oldukça üzerinde bir büyüme gerçekleştirdi. Böylece toplam prim üretimini yüzde 87 oranında arttırarak 25,6 milyon TL prim

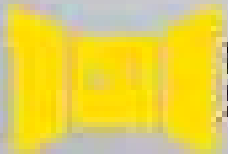


gelirine ulaşırken, yaklaşık 190.000 sigortalısına sunduğu toplam teminat miktarı 4,7 Milyar TL'ye ulaştı" diye konuştu.

**Ev sahibi
olmanın
kolayı var!**

Kolay SarıPanjur

**Özel faiz oranları ve uygun ödeme koşullarıyla
Kolay SarıPanjur ev sahibi olmanızı kolaylaştırıyor.**



**Kolay
SarıPanjur**



Allianz'dan yeni iletişim kampanyası

Allianz, dijital platformda yeni iletişim stratejisini adım adım



Arif Aytekin



hayata geçiriyor. Dijital mecralarda kesintisiz ve interaktif bir iletişim amacıyla yola çıkan şirket Eylül ayı sonunda '10 Yıl Hızla Geçer Gider' adıyla ilk dijital kampanyasına başladı. Allianz bu kampanyayla 10 yılın göz açıp kapayıncaya kadar geçtiğini gösterirken, bu süreçte birikim yapmanın

önemini vurguluyor.

Allianz'ın yeni web sitesi www.allianz.com.tr ise renkli ve dinamik tasarımıyla sigorta yaptırmak isteyenlere

ürünler hakkında detaylı bilgi sunuyor. Acentelerini de unutmayan Allianz acentelerinin web siteleri için yatırım yapıyor. Web sitesi tasarımından domain alımına, kurulumu, site yönetiminden güncellenmesine kadar geniş kapsamlı hizmeti tek çatı altında acentelere sunuluyor. Allianz, dijital dünyaya yaptığı yatırımı sosyal medya uygulamalarıyla da destekliyor. www.facebook.com/allianzturkiye ve www.twitter.com/allianzturkiye adresleriyle sosyal medyada yerini alan şirket, sigortalılarına ve sigorta yaptırmak isteyenlere yeni bir mecrada

iletişim olanağı sağlayacak. Şirket, sosyal medya sitelerinde kampanyalarını duyuracak, ürünlerini tanıttak, şirket hakkında son gelişmeleri paylaşacak. "Sigortalılarımızla ve Türk halkıyla etkileşim kurmak bizim için çok önemli. Bu konuda da dijital mecralar ve sosyal medya büyük fırsat sağlıyor. Yeni iletişim konseptimiz Allianz'ın kendini geliştirdiğinin ve sürekli değişen dünyaya kapılarını açtığının bir kanıtı" diyen Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin bu sayede sigortalıları ile uzun vadeli bir diyalog kuracaklarını söylüyor.

vdf ve Zurich'ten FullDeğer

vdf Sigorta Aracılık Hizmetleri ve Zurich Sigorta'nın birlikte geliştirdiği FullDeğer ürünü, kasko anlayışına yeni bir bakış açısı getiriyor. Normalde 1 yıllı sınırlandırılan kasko sigortalılarının 'Yeni Değer Teminatı'nı genişleten vdf Sigorta, FullDeğer ile araçların fatura değerini sıfır araçlarda 4 yıla, ikinci el araçlarda ise 3 yıla kadar uzatıyor. Mevcut kasko poliçesine

ek olarak sunulan FullDeğer, aracın pert olması ya da çalınması durumunda kasko poliçesinin ödediği piyasa rayiç bedeli ile aracın ilk alındığındaki orijinal

bedel arasındaki farkı ödüyor. Aracın sıfır ya da ikinci el fatura değerini korumaya yönelik geliştirilen FullDeğer, sıfır araçlar için 4 yıla kadar, 1-3 yaş araçlar içinse 3 yıla kadar teminat veriyor. FullDeğer sigortası, değeri 100 bin liraya kadar olan hususi ve hafif ticari araçlar için uygulanabiliyor.

Poliçe süresince kasko zorunluluğu bulunan FullDeğer'de, kasko poliçesinin belirli bir sigorta

şirketi ya da acenteden yapılma şartı da aranmıyor. FullDeğer ürünü Volkswagen, Audi, Seat ve Skoda marka araç sahipleri için sunuluyor.



Zurich Sigorta'nın yeni transferi: Burak Kurt



Geçtiğimiz aylarda yönetici transferlerine hız veren Zurich Sigorta, son olarak Chartis Sigorta'nın İstanbul bölge müdürü Burak Kurt'u Acenteler Müdürü olarak transfer etti. Meslek hayatına bankacı olarak başlayan, Toprakbank ve Demirkanbank'ta çeşitli

görevlerde bulunan Kurt, Doğu Akdeniz Üniversitesi İngilizce Ekonomi Bölümü mezunu. Sigortacılık sektörüne Axa Oyak Sigorta'da başlayan Kurt, burada uzun yıllar çalıştıktan sonra Chartis Sigorta'da bireysel sigortalar satış ve pazarlama müdürlüğü ve İstanbul bölge müdürlüğü yaptı. Ağustos 2011'de Zurich Sigorta'ya transfer olan Burak Kurt, iyi derecede İngilizce biliyor.

KONUT POLİÇENİZ EVİNİZİ KORUYOR...

YA SİZİ!

Işık Sigorta
Konut Poliçeleri
Şimdi
İşsizlik Teminatlı.



Europ Assistance Türkiye, 1 yaşında

Avrupa'nın 48 yıllık başarılı destek hizmeti şirketi Europ Assistance, Türkiye'deki ilk yılını bir gece düzenleyerek kutladı. Toplantıda Yönetim Kurulu Başkanı Stefano Sarti, Türkiye'nin Europ Assistance Group'un 2010-2015 stratejisi-nin odağındaki ülkelerden biri olduğunu açıkladı. Sarti, "Hedefimiz, önümüzdeki dört yıl içinde yardım hizmetle-rinde yeniliklerin öncülüğünü yapmak ve kalitede sektör lideri olmak. Geleneksel yol yardımı ve sağlık hizmetleri gibi servislerimizi çevrimdışından çevrimiçi teknolojiye uyarlıyo-ruz. Böylece eş zamanlı mobil uygulamalarla müşterilerimizin

yardım alması çok daha kolaylaşacak" dedi. Otomotiv, seyahat, sağlık, ev ve aileden oluşan dört temel alanda en yenilikçi destek ürünlerini geliştireceklerini ifade eden Sarti, Europ Assistance'ı "kurumsal müşterilerine gerçek zamanlı çevrimiçi istatistikler sunan tek firma" olarak tanımladı. 24 saat kesintisiz operasyon merkeziyle otomotiv, seyahat, sağlık, ev ve aile konularında ulusal ve uluslararası hizmet sağlayan Europ Assistane, ilk yılında Türkiye'de 223 bin çağrıya yanıt vererek 69 binin üzerinde soruna çözüm üretti. Firmanın Türkiye'deki iletişim



ağında 100 araba kiralama firması, 200 römork firması ve 300'den fazla sağlık tesisi bulunuyor. Yeni geliştirilen ürünlerden, yol yardımında kullanılan iPhone uygulaması 'MyMobility', aracın bulunduğu yeri ve konumunu bulmayı mümkün kılıyor. Netglobers.

com portalı ve mobil uygulama 'TripOrganizer', ülkeyle ilgili tüm bilgileri sağlıyor ve seyahat risklerini bildiriyor. Europ Assistance'ın sigorta satın almak, rezervasyon ve yer ayırma işlemleri için de elektronik ticaret çözümleri bulunuyor.

Liberty, güvenlik sertifikası aldı

Liberty Sigorta, bilgi güvenliği ve bilgi teknolojileri standartlarına uygunluk programı doğrultusunda 'Verizon Cybertrust' kurumsal güvenlik sertifikası aldı. Liberty Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Süderbay, "Bu sayede riskleri daha iyi yönetebilme, müşterilerimizi ve gizli kayıtları daha güvenli koruma imkanına kavuştuk. Bu program bize marka ve bilinirliği sürdürme, finansal kayıpları önleme konusunda da avantaj sağlayacak" dedi. Sertifika sürecinde Liberty Sigorta'nın güvenlik koşulları kurumsal güvenlik yönetimi programı kapsamında incelendi ve Cybertrust risk azaltma metodolojisi kullanıldı. Süderbay, bu metodolojinin elektronik tehditler, hassas noktalar, kötü amaçlı kodlar, gizlilik konuları, insan faktörleri, fiziksel ortam ve sistem



aksamalarından oluşan risk kategorilerindeki tehditleri ele aldığını hatırlattı. Süderbay, "Yapılan değerlendirmede, bu altı risk kategorisindeki tehditler değerlendirildi ve bu tehditlere yönelik uygun kontrollerin varlığı temin edilmiş olarak bulundu" dedi. Gökhan Süderbay, Liberty Sigorta'nın şu anda bu sertifikaya sahip Türkiye'deki tek şirket olduğunu da sözlerine ekledi.

Sompo Japan karlılıkta ilk sırada

İlk 6 ayda 15 milyon lira kar ettiklerini belirten Sompo Japan Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Shinobu Arimoto, 2011 yılını yüksek karla kapatmayı hedeflediklerini söyledi. Yılın ilk 6 ayında elde edilen sonuçları değerlendiren Arimoto, sigorta sektörünün yüzde 21.3 oranında prim üretimi artışı gerçekleştirdiğini söyledi. Sompo Japan Sigorta'nın ise geçen senenin aynı döneminde elde edilen 13 milyon liralık karı, bu sene 15 milyona çıkarttığını belirten Arimoto, 'Elde ettiğimiz sonuçlardan oldukça memnunuz. Sompo Japan Sigorta olarak 2011 yılını yüksek karla kapatmayı hedefliyoruz. Hedeflediğimiz sonuçlar Japonya'daki merkezi de oldukça memnun edecek' diye konuştu.



En iyi sigorta şirketi, 2010
” ” ” ” 2011



Türkiye'nin en iyi sigorta şirketi yine AXA SİGORTA!

World Finance tarafından "Türkiye'nin En İyi Sigorta Şirketi" bu yıl da AXA SİGORTA seçildi!
Başarımızı destekleyen tüm müşterilerimize, acentelerimize ve çalışanlarımıza teşekkür ederiz.



AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

Güneş, Barcelona'da moral depoladı



Güneş Sigorta, 2010 yılının başarılı acenteleri ile birlikte 15-18 Eylül tarihleri arasında İspanya'nın tarihi ve doğal güzellikleriyle ünlü Barcelona şehrinde moral depoladı.

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat

Süreyya Çetin'in öncülüğünde gerçekleşen üç günlük gezide, kentin önemli tarihi ve turistik yerleri gezildi. Gezilen yerler arasında La Sagrada Familia Kilisesi, La Pedrera şehri, Christopher Columbus heykelinin bulunduğu ünlü Las Rambla

Caddesi, turistik Barrio Gotic köyü, Passeig de Gracia Caddesi yer aldı.

Gezide başarılarından dolayı acentelerine tek tek teşekkür eden Çetin, geçen yıl yakalanan başarının ve bu yılın ilk yarısında da devam eden temponun artarak devam edeceğini ve Güneş Sigorta'yı daha iyi bir noktaya taşımak için yoğun şekilde çalışmak gerektiğinin vurguladı.

Serhat Süreyya Çetin, "Gelenen her nokta daha yukarılara ulaşmamız için bize önemli bir motivasyon veriyor. Acentelerimiz bizim en önemli paydaşlarımız. Onlarla birlikte yakaladığımız sinerji koyduğumuz her hedefe ulaşabileceğimizi bize gösteriyor. Bu ve benzeri gezilerimiz ulaşılan her başarı-mız sonrasında devam edecektir" diye konuştu.

Argun Kerestecioğlu, Anadolu Sigorta'da

Anadolu Sigorta'nın Hukuk ve Rücu İşlemleri Müdürlüğü'ne Argun Kerestecioğlu atandı. 1989 yılından bu yana sigorta sektöründe çalışan Kerestecioğlu, son olarak Eureka Sigorta'da hukuk müdürü olarak görev yapıyordu. 1961 doğumlu Argun Kerestecioğlu, lise eğitimini

Saint-Joseph'te, üniversiteyi ise İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde tamamladı. Aynı üniversitenin Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Avrupa Birliği'nin Hukuki Yapısı programında yüksek lisans yapan Kerestecioğlu, Fransızca ve İngilizce biliyor.



AvivaSA golfçüleri ikinci oldu

AvivaSA-Akbank işbirliğiyle düzenlenen golf kupasını kazanarak, 29 Eylül-2 Ekim 2011 tarihlerinde Berlin'de düzenlenen uluslararası Aviva Golf Cup finaline katılmaya hak kazanan AvivaSA Türkiye takımı, turnuvaya katılan beş ülke arasında ikinciliği elde ederek Türkiye'yi başarıyla temsil etti.

Aviva'nın banka sigortacılığı alanında önde gelen ülkeler olan Fransa, İtalya, Rusya, İspanya ve Türkiye'de düzenlediği uluslararası 'Aviva Golf Cup'ın Berlin'de yapılan finalinde, 8 kişiden oluşan Türk

takımı ikinciliği elde etti. Zorlu geçen iki günün ardından, yapılan sıralamada İtalya birinciliği elde ederken, İtalya'dan sadece 3 puan geride olan Türkiye ikinci, Fransa üçüncü oldu. AvivaSA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Meral Eredenk ve Akbank Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Galip Tözge'nin de katıldığı gala yemeği ve kupa töreninde; Eredenk ve Tözge, finalde ikinci olan Türk takımıyla gurur duyduklarını belirterek aldıkları başarılı sonuçtan dolayı takıma teşekkür etti.



Müşteri memnuniyetinin sırrı satış sonrası hizmettir!

ASSIST LINE, geniş ürün yelpazesi ile müşterilerinizin memnuniyeti için çalışır.

- Yol Yardım ✓
- Ev ve İşyeri Yardım ✓
- Konut Hasar Onarım ✓
- İşyeri Hasar Onarım ✓
- Seyahat Yardım ✓
- Sağlık Yardım ✓
- Evcil Hayvan Yardım ✓
- PC Yardım ✓
- Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri ✓
- Hasar Yönetimi ✓
- Call - Center Hizmetleri ✓
- Butik Hizmetler ✓



ASSIST LINE,
Türkiye genelinde
4500 hizmet
birimi ile
çalışmaktadır.

Cumhuriyet Caddesi 47/1 Çınar Apt. K: 2
ELMADAĞ / İSTANBUL
Tel: 0 212 334 20 00 Faks: 0 212 334 20 01
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

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



“Türkiye’de plasman yapacak şirket yok”

Nart Brokerliği, Nart Plus Sanat Sigortası ürünüyle sanat eserleri ve değerli koleksiyonlar için hemen her riski yurtdışından sigortalıyor. Levent Nart, “Türkiye’deki sigorta şirketleri sanat eserlerinin riskini yüksek buldukları için bu riski üzerlerinde tutmak istemiyor. Bu durumda da iş bize düşüyor” diyor...

Aysun Göksu /
agöksu@finansgundem.com

Türkiye’de sanat sigorta şirketlerinin çok fazla ilgi gösterdiği bir alan değil. Hal böyle olunca sigorta brokerleri de koleksiyonerler için çözümü yurtdışında aramakta buluyor. Türkiye’de bu alanda en bilinen şirket ise 25 yıllık geçmişiyle Nart Brokerlik... Nart’ın sigortaladığı ünlü sergiler arasında Kanuni Sultan Süleyman Hazinesi, bu yıl Aya İrini’de yapılan ve değeri 30 milyon doları geçen eserlerin yer aldığı “Asurlular İstanbul’da” ve Santral İstanbul’da düzenlenen “20. Yüzyılın 20 Modern Türk Sanatçısı”nı saymak mümkün. Paha biçilmez sanat eserleri ve koleksiyonlar için tüm riskleri kapsayan özel bir sigorta ürünü tasarlayan şirket, 150 milyon dolara kadar sigorta şirketlerine ve müzelere dünya reasürans piyasasından teminat buluyor. “Düzenlediğimiz poliçelerin hepsi ‘all risk’ özellikli” diyen Nart Brokerlik Yönetim

Kurulu Başkanı Levent Nart, bu poliçeler ile hasar anında ihmal ya da kusur yoksa ve kötü niyetli olarak esere hasar verildiği belirlenmezse neredeyse tüm hasarların ödenebilir durumda olduğunu söylüyor. Koleksiyonerler için değil ama dealer’lar için yıllık taşıma limitleri olduğunu da söyleyen Nart, “Bu da bizim işimizi çok kolaylaştırmakla birlikte müşterilerimizi hasar anında zor duruma düşürmüyor” diyor. En çok yaşanan hasarlar ise sergiler için sanat eserlerinin taşınması sırasında ve kaza sonucu kırılmalarından oluşuyor. “Çok değerli eserlerden pert hasar olduğu için tamamını ödediğimiz oldu. Ya da nakliye esnasında araç içerisindeki irili ufaklı birçok eserin ciddi hasar görmesi söz konusu oldu” diyen Nart, son yıllarda fazlasıyla hasar talebi almalarına rağmen bu zamana kadar ödenmeyen hiçbir hasar olmadığını vurguluyor.

Sanata ilgi artıyor

Sadece sanatsal ya da prestij değeri değil, yatırım değeri açısından da Türkiye’de sanat eserlerinin önemli bir itibar kazandığı hiç şüphesiz. Kimi finans kurumlarının yatırımları arasında yer alan ünlü eserler, Koç ve Sabancı gibi büyük holdinglerin açtıkları müzeler bu eğilimi gösteriyor. Özellikle modern ve çağdaş sanat eserlerine olan ilginin hızlı bir ivmeyle her geçen gün artış gösterdiğini vurgulayan Levent Nart, dolayısıyla “sigortaya ilginin de artması kaçınılmaz” diyor. Bu ilginin sonucu olarak artık sundukları ürünün tanıtımı yerine gelen talepleri değerlendirmek için çaba gösterdiklerini söyleyen Levent Nart, sigortaladıkları eserlerin değerinin en az milyon dolar değerinde olduğunu söylüyor. Sigortaya en fazla ilgi gösteren müşteriler ise başta finans kurumları ve holdingler olmak üzere büyük koleksiyonerler ile özel müzeler. Nitekim Türkiye’deki devlet müzeleri henüz sigorta ile tanışmasa da özel müzelerin çoğu sigortalı durumda.

Türk şirketleri risk almak istemiyor

Nart Brokerlik, müşteri ile sigorta şirketleri arasında satın almadan hasara kadar tüm aşamalarda müşteri adına hareket eden bir kurum. Müşteri adına en az primler en kapsamlı sigorta poliçelerini yurtiçi ve yurtdışı piyasalarında araştırıyor ve müşteriye poliçe satın almada

danışmanlık yapıyor.

“Türkiye’de plasmanını yapacak sigorta şirketi olmadığı için yurtdışında bu konuda uzman olan dünya devi sigorta şirketinden poliçeleri oluşturuyoruz” diyor Levent Nart, Türkiye’deki sigortacıların sanat eserlerinin riskini yüksek buldukları için bu alana girmek istemediklerini söylüyor. “Türkiye’deki sigorta şirketleri bu riski üzerlerinde tutmak istemiyor ve poliçe düzenlemiyorlar. Buradaki asıl sıkıntı işin riskli olması” diyor Nart, Türkiye’de sigortanın ana mantığı olan havuz sisteminin sanat eserleri için olmadığını söylüyor.

Hasar anında ödeme yapılamadığını söyleyen Levent Nart’a göre sigortacılar eserleri genelde konut ve işyeri poliçelerine dahil ederek teminat bulmaya çalışıyorlar. Ancak en çok hasarın görüldüğü teminatlar bu ürüne dahil edilemediği için sanat sigortası ürününe ihtiyaç duyuluyor.

Primler nasıl hesaplanıyor?

Çoğu sigorta şirketi sanat sigortaları alanında ünlü sanat eksperleri ve sanat tarihçilerinden yardım alıyor. Ancak Nart Brokerlik farklı bir sistem uyguluyor. “Aslına bakarsanız Türkiye’de her çeşit sanat eserinin uzman eksperleri farklı olduğunu, koleksiyonerlerin de farklı türden eser topladıklarını düşünürsek eserlerin bedelini belirlemek çok güç hale geliyor” diyor Levent Nart, bu konuda



“İçerik açısından Türkiye’de başka örneğimiz yok”

Levent Nart

Nart Brokerlik YK Başkanı

Nart Sigorta ve Reasürans Brokerliği, 25 yılı aşkın deneyimi ve uluslararası partnerleriyle bağlantı gücünü kullanarak Türkiye’nin ilk ve tek ‘all risks’ sanat sigortası olan Nart Plus’ı Türkiye’ye getirdi. Sanat sigortalarını Türk sigortacılığına kazandıran şirketiz. Türkiye’de ilk kez Kanuni Sultan Süleyman Hazinesi ile İslam eserlerini dünyanın önemli kültür merkezlerine yolculuğunda teminat altına aldık. Sanat sigortacılığında Türkiye’de 70, dünya partnerleriyle birlikte 120 ülkede 20 binin üzerinde danışman kadrosuyla Türkiye’nin bağımsız, en büyük sigorta ve reasürans brokeri konumundayız.

Nart Plus Sanat Sigortası, tamamen müzeler, özel koleksiyonerler, galeriler ve sergiler için tasarlanmış, hayatın her alanında karşılaşılabileceğimiz risklere yönelik, seçkin zevklerin bir yansıması olan değerli sanat eserlerini en geniş kapsamlı korumayı amaçlayan ve Türk sigorta sektöründe bulamayacağınız içeriğe sahip bir ürün. İsmi vermemezin mümkün olmadığı birçok koleksiyoner, galeri, müze ve müzayede şirketinin irili ufaklı pek çok sanat eseri bizim aracılığıyla sigortalıyor.



koleksiyonerlerin de tercih ettiği oldukça pratik bir sistem uyguladıklarını söylüyor. Bu sistem ise koleksiyonerlerin verdiği eserlerin değer listesine göre bir sigorta bedeli belirlenmesi olarak özetlenebilir. Ayrıca yıllık prim belirlenirken eserlerin bulunduğu yerdeki güvenlik önlemleri ve eser çeşitleri de önemli faktörler

arasında yer alıyor. “Eserin değerini en iyi bilen aslında yine eserin sahibidir. O yüzden sigorta primlerinin hesaplanmasında ekspere gerek kalmıyor. Düzenlenen poliçeler de tamamen müşteri beyanına dayanıyor” diyor Nart, burada asıl kilit noktanın ‘doğru müşteri’ ile çalışmak olduğunu vurguluyor.

Solvency II'ye ne kadar hazırız?

TSRŞB, Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu (CEA) ve PwC ortaklığıyla üçüncü Solvency II bilgilendirme konferansı yapıldı. Açılış konuşmasında Türk şirketlerinin Solvency II'ye hazır olmadığını söyleyen Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç, çalışmaların hızla sürdürüldüğünü kaydetti...

Türkiye Sigorta Şirketleri Birliği (TSRŞB) ve Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu (CEA) ortaklığında, PwC işbirliğiyle düzenlenen Solvency II (sermaye yeterliliği) bilgilendirme konferanslarının üçüncüsü 30 Eylül'de gerçekleştirildi.

TSRŞB binasında yapılan konferans, TSRŞB Genel Sekreteri Erhan Tunçay tarafından açıldı. Birlik olarak "Solvency 2" ile ilgili çalışmalar yaptıklarını ve ileriye yönelik sağlam ve riskleri yönetebilen bir sektör oluşturmak istediklerini belirten Tunçay, risk algısını "ezberleri bozacak şekilde ve geniş bir vizyonla" hazırlamaya çalıştıklarını vurguladı.

"Türk şirketleri hazır değil" Konferansın açılış konuşmasını yapan Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç ise Türkiye'de devam eden Solvency II çalışmaları hakkında bilgiler verdi. Solvency II ile sigorta şirketlerinin mali yeterliliğinin tam anlamıyla ölçülemediğini ifade eden Genç, ülkelerin çeşitli yöntemlerle eksiklikleri



Konferansın açılış konuşmasını Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç yaptı. Konferansta yerli ve yabancı uzmanlar Solvency II ile ilgili sunumlar yaptılar.

gidermeye çalıştığını, 2006 yılında Türkiye'nin de bu yönde çalışmalar yürüttüğünü hatırlattı.

"Türkiye'de henüz Solvency II ile ilgili bir düzenleme yok. Dolayısıyla mevzuat belirsizliği argümanı haklı" diyen Genç, 2006'da başlatılan yasal düzenlemelerin halen devam ettiğini ve Solvency II çalışmalarına başlandığını kaydetti. Bu çerçevede Mayıs 2009'da Solvency II İhtisas Komitesi oluşturulduğunu hatırlatan Ahmet Genç, bu komitenin sektör ve Hazine Müsteşarlığı temsilcileri, bağımsız denetçiler ve alt çalışma gruplarından

oluşturduğunu ifade etti. Komitenin yaptığı çalışmalardan "Sayısal Etki Çalışması 4" (QIS4) hakkında bilgiler veren Genç, bu çerçevede şirketler bazında yapılan anketlerin sonuçlarını da şöyle paylaştı: "QIS4 anket sürecine göre şirketlerin Solvency II'ye hazır olmadıkları görülüyor. Bu konuda gözlenen en büyük eksiklik yazılım, planlama ve personel alanlarında yaşanıyor. Geçen yıl QIS5 çalışmasının uygulanmasına başlandı. Bu çalışmaya tüm sigorta şirketleri katıldı. 4 şirketin yıl sonuna kadar çalışmayı tamamlamasını bekliyoruz."

PwC Türkiye ortaklarından Talar Gül ise ilk oturumun soru-cevap kısmında Türkiye'deki şirketlerin Solvency II hazırlıklarıyla ilgili değerlendirmelerde bulundu. Gül, şimdiden bazı yönetmeliklerin Solvency II ile uyumlu olduğuna ve yeni Ticaret Kanunu'yla gelen kurumsal yönetim ilkelerini benimseyen şirketlerin daha az zorlanacaklarına işaret etti. "Uygulamanın iyileştirilmesi için sadece proje ekipleri değil şirket içinde de yaygınlaştırılması gerekiyor" diyen Gül, insan kaynaklarına yatırımının faydalı olacağını da sözlerine ekledi.

Gecikmeler olabilir

Yurt ışıdan ve Türkiye’den uzmanların katıldığı konferansta, Avrupa Sigorta ve Mesleki Emeklilik Kurumu (EIOPA) yöneticilerinden Pierre Jean Vouette, Avrupa genelinde QIS5 uygulamasıyla ilgili bir sunum yaptı. “Politik bir karar” olarak tanımladığı Solvency II’nin hem kalitatif hem de kantitatif sonuçları olduğuna değinen Vouette, bu ilkeleri benimsemeden önce pratikte pek çok uygulamanın hayata geçirilmesi gerektiğine işaret etti. Vouette, önümüzdeki yıl bu uygulamalarla ilgili EIO-PA tarafından rehber bir kitapçık yayınlanacağını açıkladı.

Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu (CEA) Ekonomi ve Finans Departmanı Bölüm Yöneticisi Yannis Pitaras ise sektör perspektifini yansıtan QIS5 anket sonuçları üzerine tartışmaları ve çözüm önerilerini değerlendirdi. QIS5’nin yüzde 68 sektör katılım oranıyla yapıldığını ve QIS anketlerinin sonuncusu olduğunu kaydeden Pitaras, anketin belirli endişeleri ortaya çıkardığını ve Sütun I, II ve III’de çözüm bekleyen sorunlar olduğunu dile getirdi. CEA, EIOPA ve Avrupa Komisyonu’nun belirli hesaplamaların ve gerekliliklerin karmaşıklığına dair hemfikir olduklarını söyleyen Yannis Pitaras, Solvency II’nin hayata geçmesinde muhtemel gecikmelerin olacağına işaret etti.

Konferansta PwC Finansal Hizmetler Danışmanlığı Direktörü Tim Edwards, Sütun II ve kurumsal yönetimler konusunda deneyimlerini paylaştı. CEA Ekonomi ve Finans Departmanı Bölüm Sorumlusu Natalie Stevenson ise Sütun III üzerine tartışmalar ve çözüm önerilerine dair bir sunum gerçekleştirdi. Eureka Sigorta’dan Mathieu Filippo ise Sütun II ile ilgili olarak ORSA örneği konusunda bir sunum yaptı. Solvency II Konferansı, tartışma paneli ve Yannis Pitaras’ın kapanış konuşmasıyla sona erdi.

Sigortacılar uzman mahkeme istiyor

Sektörde zararların arttığı bir dönemde, suistimallerle sigortadan haksız olarak elde edilen kazançların 1 milyara yaklaştığı tahmin ediliyor.

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) Başkanı Mustafa Su, Türkiye’de sigorta suistimallerinin mali büyüklüğünün ödenen toplam hasarların yüzde 10’u olduğunu belirterek, “Sigorta suistimallerinin sektöre yükünün yıllık 716 milyon lira olduğu varsayılıyor” dedi. Mustafa Su, sigorta sektöründeki suistimallerle ilgili son durum, alınan önlemler ve bu konuda yapılan çalışmalara ilişkin düzenlenen basın toplantısında yaptığı konuşmada, sigortanın bir sözleşme olduğunu ve sigortacının, prim karşılığında sigortalının risklerini üstlendiğini kaydetti. Su, sigortacılığın temel prensiplerinden birisinin de “azami iyi niyet” prensibi olduğunu dile getirerek, sigortalının riskle ilgili bildiği tüm bilgileri doğru ve eksiksiz olarak sigortacıya bildirmek zorunda olduğunu, sigorta şirketlerini yanıltmak amacıyla gerçeğe aykırı beyanların ciddi hukuki sonuçları bulunduğunu ifade etti.

Sigorta suistimalinin haksız kazanç elde etmek amacıyla önemli bir hususun gizlenmesi veya gerçek dışı bir beyanla sigortacının kasıtlı olarak aldatılması olduğuna işaret eden Su, hem polişe düzenlenme aşamasında hem de sigorta süresi içinde olmak üzere iki farklı süreçte sigorta suistimali ile karşılaşıldığını anlattı. Sigorta suistimallerinin birçok ülkede vergi kaçakçılığından sonra en yaygın ekonomik suç olarak kabul edildiğine işaret eden Su, “Sigorta şirketleri yaşanan suistimallerin sadece yüzde 5-10’luk kısmını saptayabiliyor. ABD’de sigorta suistimallerinin sektöre yıllık maliyeti 80 milyar dolar. İngiltere’de ise 1,9 milyar sterlin ve bu



durum polişe başına 44 sterlin ek maliyete neden oluyor” diye konuştu. Türkiye’de sigorta suistimallerinin özellikle hasar iş ve işlemlerinde ortaya çıktığını, bunların; ödememesi gereken bir hasarı ödetmek amacıyla sigorta şirketine bilerek yanlış bilgi verilmesi, teminat dışı kalan bir hasarı gerçeğe aykırı beyanla tazmin etmeye çalışmak, önemli bir hususun gizlenmesi, kasıtlı olarak bir hasara sebep olunması ve hasarın miktarının olduğundan fazla gösterilmesi olarak sıralanabileceğini anlattı. Türkiye’de artık sigorta suistimallerinin Türk Ceza Kanunu’nun 158. maddesine göre “nitelikli dolandırıcılık” olarak sayıldığını dile getiren Mustafa Su, bu suçun nitelikli dolandırıcılık kapsamında kabul görmesinin ve cezaların artırılmasının gerektiğini söyledi. Sigorta sektörünün, sigorta suistimalleri ile mücadelede yeni bir döneme girdiğini bildiren TSRŞB Başkanı, yapılan çalışmaların desteklenmesi için özel ihtisas mahkemeleri kurulması gerektiğini vurguladı. Su, “Uzman mahkemeler olmalı, burada uzman insanlar olmalı. Sigorta davalarında bilirkişiler bankacılardan oluşuyor, yersiz. Bilirkişi sigortacılar olmalı” dedi.



Bu ne ciddiyetsizlik Meral Hanım!

AvivaSA CEO'su Meral Erendenk herkesin yakından tanıdığı bir isim. Sadece sektör çalışanları tarafından değil, sempatik tavırları ve özel yaşantısı ile de basın yakından takip ettiği yöneticiler arasında... 12 bireysel emeklilik şirketinin tek kadın yöneticisi. Birçok özelliği var ama bana göre en önemli özelliği her zaman kendisi ile barışık bir yönetici olması. Sektördeki diğer yöneticilerin, "sektörün yaramaz kızı" olarak tanımladığı Erendenk, evde baklava açması kadar Çin ve Vietnam mutfaklarına düşkünlüğü ile de biliniyor. Bu mutfaklara ilgi duyunca "yılan eti de yedim timsah eti de" diyecek kadar da cesur.

Meral Erendenk'i bir organizasyonda görünce resmini çektik. Bu resmi çekerken biraz da haddimi aşarak "Bu ne ciddiyetsizlik Meral Hanım?" demekten kendimi alamadım. Elbette bu soruya şaşırılmıştı. Ve hemen "Ne alaka" dedi. AvivaSA CEO'su Aviva Sigorta'nın bayrağının önünde resim çektiriyordu. "Bunda ne var?" diye sorunca



Meral Erendenk, AvivaSA CEO'su

aklıma "ciddiyetsizlikle eleştirildiğimiz" bir olay geldi. Bu ciddiyetsizlik olayını anlattım kendisine. Birlikte güldük. Hikaye şu... Akıllı Yaşam'ın ilk sayılarının birinde bir hata yapmıştık. Aviva'nın haberine yoğunluktan olsa gerek AvivaSA logosunu kullanmıştık. Yoğunluk elbette bahane değil ama gözden kaçmıştı. Böyle bir hatayı hiçbir gazeteci yapmak istemez ama her gazetecinin de başından bu ve bundan daha beter olaylar geçmiştir. Bizim de başımıza

geldi ve yapacak bir şey de yoktu. Defalarca özür dilememize karşın Aviva CEO'su Ertan Fırat, bir yan şirketleri olmasına karşın bu hatayı 'ciddiyetsizlik' olarak değerlendirmiş ve bunun bedelini de bize ödetmişti. İşte Meral Hanım'ı bir etkinlikte Aviva Sigorta bayrağının önünde resim çektirirken görünce "Bu ne ciddiyetsizlik Meral Hanım?" demekten kendimi alamadım. Kendisine de anlattım hikayeyi bir de size anlatayım istedim.



Mine Ayhan, Generali Sigorta GM

Altı aylık bilançolarda sektörün durumunda önemli bir değişiklik yok. Şirketlerin büyük çoğunluğu zarar açıklamaya devam etti. Böyle bir ortamda İtalyan

Karaköy'de de Han, bilançoda da...

Generali'nin kârı dikkatimizi çekti. Çünkü yılın ilk altı ayında 60 milyon 483 bin lira prim üretimi gerçekleştiren şirket, aynı dönemde 4 milyon 593 bin lira kar açıkladı. Şirketin pazar payı ise 0.82... Prim üretimine göre sektörde 24'üncü sırada yer alan Generali Sigorta, 463 milyon lira pirim üretimiyle 7'inci sırada yer alan, pazar payı ise yüzde 5.5 olan Güneş Sigorta'dan daha fazla kâr etmişti. Malum Güneş Sigorta

aynı dönemde 4.4 milyon lira kar açıkladı. Tabi ki bu rakamlar bizi bilançonun detaylarına bakmaya mecbur etti. Bilançoya bakıldığında ise Generali'nin teknik karının - 8 milyon 738 bin lira olduğu görülüyor. Yani şirket faaliyetlerinden dolayı yılın ilk altı ayında 8 milyon 738 bin lira zarar etmişti. Teknik karlılık oranı eksi yüzde 14.45'ti. Yani bilançodaki kar faaliyet dışı kârlardan oluşuyor. Bu gelirin asıl

nedeni de bina satış geliri... Malum, İtalyan Generali Sigorta Türkiye pazarında faaliyet gösteren en eski yabancı şirketlerden biri. Türkiye pazarına girdiği günden bu yana Karaköy'deki Generali Han'da faaliyet gösteren şirket Beşiktaş'taki yeni yerinde faaliyet göstermeye başladı. Bu Han da satılınca iyi para etmiş. Varlığını sadece Karaköy'de bulunduğu sokakta değil şirket bilançosunda da hissettirmiş.

Kârlılık başka bahara mı kaldı?

Sigorta sektöründe yılın ilk altı aylık bilançoları açıklandı. Elbette şirketlerin detaylı bilançolarına girmeyeceğiz. Ancak bu süreçte en fazla kar eden ve en fazla zarar eden

Zarar açıklayan şirketler	TL
Ergo	-90.268.562
Liberty	-16.121.520
HDI	-13.906.434
Groupama	-13.870.331
Halk	-10.956.998
Aviva	-9.294.743
T.Nippon	-8.145.626
Euro	-4.619.783
Zurich	-4.434.208
Neova	-3.933.895
Ankara	-2.834.044
Dubai Group	-2.602.576
SBN	-2.318.490
Demir	-2.170.488

şirketlerle ilgili birkaç ayrıntıyı paylaşmakta fayda var. TSRŞB'ne kayıtlı 59 şirketin 27 tanesi zarar açıklarken 33 tane de ilk ayı karlı bir şekilde kapattı. Elementer şirketlerin ilk altı aydaki toplam zararı 26 milyon lira oldu. Şirketler

En karlı şirketler	TL
Yapı Kredi	35.387.663
Axa	31.836.473
Mapfre Genel	20.220.401
Ziraat	15.437.020
Sompo Japan	15.253.231
Anadolu	12.080.006
Eureko	8.535.292
Generali	4.593.960
Gunes	4.440.236
Allianz	4.007.309
Chartis	2.124.705
Coface	2.087.038

hayat branşından ise bu dönemde 150 milyon lira kazandı-lar. Elementer şirketlerine reasürans şirketleri-nin zararı da eklenince sektörün toplam karı 64 milyon lira ile sınırlı kaldı. Bu dönemde en fazla zarar açıklayan Ergo Sigorta oldu. Ergo'nun açıkladığı 92 milyon liralık zarar, diğer tüm şirketlerin zararlarının toplamından daha fazla. Ergo Sigorta'yı 16 milyon lira ile Liberty Sigorta izledi. Liberty Sigorta'yı yaklaşık 14 milyon lira zarar açıklayan HDI Sigorta, HDI Sigorta'yı ise 13.8 milyon dolar zarar



açıklayan Groupama izledi. En fazla zarar açıklayan 4 şirketin, Türkiye pazarına son 5 yıl içerisinde girmesi hayli ilginç... Bu tabloya bakınca bunun bir tesadüf olup olmadığı geldi aklımıza, bizde yazalım istedik. Acaba sıralama tesadüf mü?

Hazine Denetim Rehberleri'ni açıkladı



Türkiye'de sigorta, bireysel emeklilik ve reasürans şirketle-rinin denetimi Hazine Müsteşarlığı'na bağlı olarak Sigorta Denetleme Kurulu (SDK) tarafından yapılıyor.

Geçen ay Hazine Müsteşarlığı internet sitesinde Denetim Rehberleri başlığı altında yeni bir ekleme yapıldı. Biz de herkes gibi nedir bu Denetim Rehberi deyip, işi bilenlere sorduk. Hazine, elemanlarının işini kolaylaştırmaya ve denetimi hızlandırmaya yönelik yapılan bu çalışma ile artık şirketler denetimlerde neler yapılacağını önceden bilecek. Hazine Müsteşarlığı tarafından sigorta, reasürans ve emeklilik şirketle-rinin denetiminde ilgili

denetim elemanlarına yol göstermek ve denetimler ile denetim ürünlerinde standart sağlamak üzere hazırlanmış olan Denetim Rehberleri şimdilik altı başlık altında toplandı. Malum Hazine murakıpları 20'ye yakın kalemde ayrı ayrı denetim yapıyor. Şimdilik 5 başlık ile ilgili denetim rehberi yayınlan-dı. Kalanlarının ise yayınlanma tarihleri açıklandı. Şimdilik bireysel emeklilik işlemleri, hayat grubu işlemleri, reasürans

işlemleri, sermaye yeterliliği ve teminat denetim rehberi ile teknik karşılıklar denetim rehberi açıklandı. 2012'nin Haziran ayı sonuna kadar diğer başlıklarla ilgili rehberler de yayınlanacak. Bir daha belirtmekte fayda var. Bu rehberler yapılan denetimin veya denetimde talep edilecek bilgi ve belgelerin kapsam veya üst sınırını ya da denetim sonucunda yapılacak işlemleri belirliyor. Yani şirketler artık daha rahat edecek...

Swiss Re uyarıyor: Tehlike henüz geçmedi

Swiss Re baş ekonomisti Thomas Hess'e göre 1930'lardan bu yana yaşanan en kötü finansal krizin etkisi henüz geçmedi. Kriz sonrası ortam, sigortacılar için büyük zorlukları da beraberinde getiriyor.

Swiss Re analistlerine göre, 1930'lar-
dan bu yana yaşanan en kötü finansal
krizin son perdesi henüz kapanmadı.
İsviçreli reasürans devinin amiral gemisi
Nordic Risk & Insurance Summit (NORIS)
aracılığıyla Eylül ayının son haftasında
gerçekleştirdiği basın toplantısında konuşan
Swiss Re Başekonomisti ve Ekonomik
Araştırma & Danışmanlık Birimi Başkanı
Thomas Hess uyardı:
“Küresel bankacılık sistemi çöküşün
eşiğinde sarsıldı. Sigorta sektörü kriz
boyunca işlevlerini sürdürdü. Sektörün iş
modeli aşırı finansal stres altında bile güçlü
olduğunu ispatladı ama önceki gibi buna
devam edebilir miyiz kesin değil. Sermaye-
nin yapısal ayakları ve sigorta piyasaları
değişti. Finansal krizin hemen ertesinde
ekonomik ortam hala zor ve değişken.
Sektör hayatta kalma stratejisinden karlılığı
sabitleme, ürün geliştirme, risk yönetimi ve
sermaye etkinliğini maksimuma çıkarmaya
uğraşıyor.”
Tekrar işe odaklanmanın nakit akışı ve ürün
dağıtımı açısından büyük sonuçlar

doğuracağına dikkat çeken Hess, bu
firmaları yönetecek yetenekli yöneticilere
ihtiyacın artacağına, diğer yandan yeni iş
imkanlarının ortaya çıkacağına dikkat çekti.
Özellikle pek çok hayat şirketinin pahalı
garantilerle birikimli ürünlere odaklandığı-
na işaret edilen toplantıda, iş modellerinin
geçerliliği sorgulandı. Swiss Re analistlerine
göre hayat sigortası şirketleri için sıkı yasal
düzenlemeler ve yatırımların düşük geri
dönüşleri sadece sektörün karlılığını değil
birkaç ürün hattını ve iş modelinin
kendisini de tehdit ediyor. Geri dönüş
garantili birikimli ürünlerin ya yeniden
tasarlanması ya da yeniden fiyatlandırılması
gerektiğini savunan Thomas Hess, bazı
ürünlerin artık geçerliliğini yitirdiğini ve
daha kalın sermaye tamponu gerektirecek-
lerine işaret etti.
“Birikimli ürünlerin pek çok hayat şirketi
için önemi göz önüne alınırsa tüm iş
modelinin yeniden düşünülmesi gerekiyor”
diyen Hess'e göre, ölüm ve sakatlık koruma-
sı ürünlerinin güvenli bir şekilde yeniden
fiyatlandırılması gerekebilir.

Hayat dışı sigortacılar için de tablonun çok
farklı olmadığını düşünen Hess,
“Yeni ekonomik ortam hayat dışı şirketlerin
iş modelinde büyük bir değişiklik gerektir-
meye de daha sıkı maliyet kontrolü ve düşük
yatırım getirilerini karşılamak için yüksek
primler gerektirecek. Diğer yandan, AB'nin
Solvency II düzenlemeleriyle gelen yeni
standartlar da daha düşük sermaye karşılığı
ayırان şirketleri değişime zorlayacak” dedi.
Hess'e göre kriz sonrası ortam, sigortacılar
için büyük zorlukları beraberinde getiriyor.

Yaşlanan nüfus hafife alındı

Swiss Re tarafından yayınlanan 'Geleceğe açılan bir pencere: Uzun ömürlülüğü anlamak ve öngörmek' adlı rapor, hayat şirketleri için uzayan insan ömrünü masaya yatırıyor. Rapora göre, geçen yüzyılın son yarısında artan yaşam beklentisi sürekli hafife alındı. İnsanların yaşam ömrünün uzaması iyi bir gelişme olarak ele alınsa da uzun yaşayan insanlar beraberinde devasa bir emeklilik ödemesi açığı yarattı. Bu olumsuzluk, uzayan yaşam ömrünün yükselen bir trend olarak ele alınması yerine geleneksel yöntemlerle ölçülmesi sonucu daha da şiddetlendi. Swiss Re Hayat ve Sağlık Araştırma Geliştirme Birimi Başkanı Daniel Ryan'a göre, tarihi öngörülerde ölüm oranının ana faktörlerini ele almadaki başarısızlık, işveren emeklilik fonlarının uzun ömürlülük riskine karşı rezervlerin altında kalmasına ve hükümetler dahil diğer kurumların yaşlanan nüfus için etkili bir şekilde fon ayırmamasına yol açtı. Rapora göre uzun ömürlülük riskini yönetmenin vazgeçilmez bileşeni, sosyal faktörler, tıptaki gelişmeler ve koruyucu önlemler gibi farklı disiplinlere dayalı sağlam ve akılcı yaklaşımların geliştirilmesi olacak.



Asyalı orta sınıf daha fazla koruma istiyor

Hollandalı sigorta devi ING tarafından yapılan bir araştırma, Asya'nın yükselen orta sınıfının önümüzdeki 12 ayda daha fazla sigorta poliçesi almayı planladığını gösteriyor.

Eylül sonunda yayımlanan ING Sigorta Gösterge Paneli (The ING Investor Dashboard) araştırmasının sonuçlarına göre; orta gelirli Asyalı vatandaşların yüzde 82'si geçen yıllardaki ekonomik durgunluk, belirsiz gelir koşulları ve siyasi değişimlerden dolayı yaşam tarzlarını daha fazla koruma ihtiyacı duyuyor. Görüşülen orta gelirli Asya vatandaşlarının yüzde 52'si, potansiyel ekonomik kriz beklentisiyle önümüzdeki 12 ay içinde yeni bir sigorta poliçesi satın almayı planladığını belirtti.

Araştırmanın yapıldığı 7 ülkeden Hindistan'da katılımcıların yüzde 85'i, yaşam tarzlarını koruma yönünde en endişeli grup olarak öne çıktı. Yüzde 75'i ise kısa bir süre içinde sigorta almayı planladığını bildirdi.

ING Sigorta Gösterge Paneli'ne göre orta gelirli Asyalıların gelirlerini koruma isteklerinin en önemli üç sebebi; aile gelirini korumak, emekliliklerini ve çocuklarının eğitimini garantiye almak ön plana çıkıyor. ING Sigorta Asya Pasifik Sorumlusu Frank Koster, araştırmanın Asyalı tüketicilerin yaşam tarzı beklentisi ve sigorta bilinci



Orta sınıfın nüfusunun hızla arttığı Asya şehirlerinden biri de Şanghay.

açısından ne kadar ilerlediğini gösterdiğini vurguladı. Araştırmanın kendi deneyimleri-ne paralel sonuçlar içerdiğini söyleyen Koster, Asya'nın büyüyen orta sınıfının yaşam tarzını koruyabilmek için daha fazla arayışa girdiğine ve sigorta bilincinin arttığına işaret etti.

Araştırma sonuçlarına göre çoğu Asya ülkesindeki ekonomik gelir artışı, sağlık, eğitim ve barınma fırsatları artık bireylere ve ailelere korumak istedikleri bir yaşam tarzı sunuyor. Orta gelirli Asyalı bireylerin

gelecek endişeleri ve yetersiz korumanın sonucu olarak birikimli ürünlere talebinin arttığına değinen Koster, birikim planlarıyla birlikte sunulan sigorta poliçelerinin Asya'nın büyüyen orta sınıfının taleplerini karşılayabilecek düzeyde olduğunu kaydetti. Nitekim Swiss Re'nin en son yayımladığı sigma raporu da hayat sigortası prim üretiminin 2010'da yüzde 13 ile en fazla Asya ülkelerinde arttığını gösteriyor. ING Yatırımcı Gösterge Paneli, son 3 yıldır ING Yatırım Yönetimi tarafından Asya Pasifik bölgesindeki 11 önemli pazarda yatırımcı güveni ve orta gelirli müşterileri arasındaki faaliyetleri araştırıyor. Geçen haziran ayında yapılan araştırma; Çin, Hong Kong, Hindistan, Endonezya, Kore, Malezya, Filipinler, Singapur, Tayland ve Japonya'dan orta gelirli 2 bin 300 kişiyle online olarak gerçekleştirildi. Nielsen tarafından yapılan anket çalışması, müşterilerin satın alma davranışlarını ve yaşam tarzını inceliyor.

State Farm'dan 5 milyar dolar tazminat

ABD'nin en büyük ev ve araba sigortacısı State Farm Insurance, hava muhalefetinden kaynaklanan hasarlar için ülke çapındaki sigortalı müşterilerine 5 milyar dolar tazminat ödediğini açıkladı. Bu ödemeler araba, ev ve diğer mülklere gelen zararları kapsıyor. Geçen yıl ödenen tutarı açıklamayan firma, Eylül ayı sonuna kadar toplam 970 bin adet doğal felaketler, 11-12 milyon adet de araç ve ev hasarlarından kaynaklı ödeme talebi aldığını açıkladı. Söz konusu hasar ödemeleri, Teksas'ta aşırı sıcaklardan çıkan yangınlardan Maine'deki kasırgalar kadar pek çok doğal felaketi kapsıyor.

Küresel devlere Hindistan'dan rakip geliyor



Hindistan, şüphesiz önümüzdeki on yıl içinde sigortacılığın en hızlı büyüdüğü pazarlardan biri olacak. Uzmanlar, artan gelir düzeyi ve risk yönetimine artan ilgiyi, ulusal çapta sigorta pazarını büyütecek etkenler olarak yorumluyorlar. Hindistan Ticaret ve Sanayi

Odaları Birliği (ASSOCHAM) tarafından açıklanan bir rapora göre, hem hayat hem de hayat-dışı segmentlerde çift rakamlı büyüme bekleniyor. Hatta bu büyümenin 2015'e kadar dünya prim üretiminin onda birine ulaşacağı öngörülmüyor. Daha da ötesi raporda,

kendi iş modellerini oluşturarak mevcut potansiyeli harekete geçirebilirlerse Hindistanlı sigortacıların küresel düzeyde rekabete katılabilecekleri öngörülmüyor.

ASSOCHAM tarafından açıklanan verilere göre, Hindistan sigorta pazarının 2015'e kadar yıllık yüzde 18 büyümesi ve piyasa büyüklüğünün bugünkü 9.8 milyar dolar seviyesinden 18.8 milyar dolara çıkması bekleniyor.

Sektör projeksiyonlarını sağlık ve otomobil sigortaları için artan müşteri potansiyeli, yerel KOBİ'lerin büyümesi ve farklı sigorta seçeneklerine olan sürekli talebe dayandıran ASSOCHAM, Hindistan'ın Çin'le birlikte en hızlı büyüyen

sigorta pazarlarından biri olacağını öngörüyor. ASSOCHAM'a göre araba sigortaları, hayat-dışı segmentte en büyük payı almaya devam edecek ve sektörün ürettiği primlerin yüzde 40'ını karşılayacak. 2020'de Çin ve ABD'den sonra dünyanın üçüncü büyük araba pazarı olmaya aday olan Hindistan'da yılda 7 milyonun üzerinde araç satılması bekleniyor. Hayat sigortası pazarının ise yılda yüzde 13-14 büyüyerek 2015'e kadar brüt prim üretiminin 108 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Ülkede sağlık sigortası harcamalarının artması ve yeni inşaatların da sigortanın diğer segmentlerindeki büyümenin dinamikleri olması bekleniyor.

50 milyon ABD'li sigortasız

ABD Sayım Bürosu tarafından eylül ayında açıklanan istatistiklere göre, sağlık sigortalı vatandaşların sayısında önemli bir değişiklik olmadı. Bu sonuç, ekonomik endişelerin vatandaşlar üzerinde oluşturduğu baskının sigortalılık oranında bir artış yaratmadığı şeklinde yorumlandı.

Sayım Bürosu'nun 'ABD'de Gelir, Yoksulluk ve Sağlık Sigortası Kapsamı' adlı raporuna göre, 49.9 milyon Amerikalının ya da toplam nüfusun yüzde 16.1'inin 2010'da sağlık sigortası yoktu. 2009'a göre bu oran sabit kalırken, rakamsal olarak sigortasızlar arasına 1 milyon kişi daha katıldı. Raporda, ekonomik kriz yılları olan 1991 ve 2001 sonrasında az da olsa artan sigortalılık

oranlarına göre son rakamların çok daha kötü olduğuna işaret edildi. Özel sağlık sigortasına sahip vatandaşların genel nüfusa oranında da durum pek farklı değil. 2009'da yüzde 64.5 olan özel sigortalı oranı 2010'da yüzde 64'e düştü. Toplam 195.9 milyon özel sağlık sigortalı sayısı hala dünyanın en büyük pazarını oluşturan ABD'de 2001'den bu yana özel sağlık sigortalıların toplam nüfusa oranı düşüyor. Bu durum büyük ölçüde işveren tarafından karşılanan özel sağlık sigorta poliçelerinin sayısındaki azalmayla açıklanıyor. Nitekim son on yılda ABD nüfusu 279.5 milyondan 306 milyona çıkarken, işveren tarafından karşılanan özel sağlık sigortası poliçelerinin



sayısı 179.9 milyondan (yüzde 64) 169.3 milyona (yüzde 55.3) düştü. Rakamlara göre 2010'da 14.3 milyon (tam zamanlı çalışanların yüzde 15'i) sigortasız çalışıyordu. Raporun ilginç sonuçlarından biri de beyazlar dışındaki etnik gruplar arasında sigortalılık oranının oldukça düşük olması. Keza İspanyol kökenli vatandaşların yüzde 30.7'si, siyahların yüzde 20.8'i sigortasız.

Lloyd's'a Çin'den yeşil ışık



Lord Levene

Küresel reasürans pazarında beşinci sırada yer alan Lloyd's, Çin'deki şirketi Lloyd's Insurance Co üzerinden bu ülkede doğrudan poliçe satışına başladı. Küresel sigorta devlerinin iştahını kabartan Çin'in sigorta pazarı, yıllık yüzde 30.4 büyümeyle 2010'da 221.4 milyar dolara ulaşmıştı. Bu hızlı büyüme, uluslararası pazarlardaki krize ve doğal afetlerden kaynaklanan rekor kayıplara rağmen 2011'de de devam ediyor. Çin Sigorta Düzenleme Komisyonu (CIRC) tarafından açıklanan verilere göre, Çinli sigorta şirketleri yılın ilk yarısında prim üretimlerini yüzde 13 artırarak 123.9 milyar dolarlık hacim yarattılar. Halen dünyanın altıncı büyük sigorta pazarı olan Çin'in çok değil 2020'de ABD'yi geçerek ilk sıraya yerleşmesi bekleniyor. Lloyd's bu bereketli pazara, 2007 yılında hayat dışı alanda faaliyet göstermek üzere kurduğu Lloyd's Reinsurance Company ile girmişti. Mayıs 2010'da da CIRC, Lloyd's'un Çin'deki sigorta lisansını

genişleterek genel sigorta, kısa dönemli kaza ve sağlık sigortaları konusunda faaliyet göstermesine onay vermişti. Eylül ayı sonunda ek olarak Lloyd's'un Şanghay dışında ve belirli koşullarda denizcilik, nakliyat gibi geniş kapsamlı ticari riskleri de sigortalamasına yeşil ışık yakıldı. Doğrudan poliçe yazma lisansı sayesinde Lloyd's'un Asya Pasifik bölgesinde iş kapasitesini genişletmesi ve sigorta-reasürans piyasasının devleri sıralamasında birkaç basamak yükselmesi bekleniyor. Doğrudan sigorta lisansının hem Lloyd's hem de Çin sigorta pazarı için önemli bir gelişme olduğunu düşünen Lloyd's Başkanı Lord

Levene, yeni lisansı "Çin'e yolculuğumuzun ikinci adımını atmaktan ve Lloyd's için tarihi bir dönüm noktasını işaretlemekten çok memnunuz. Asya'yı bu yüzyıldaki gelişimimiz için çok önemli görüyor ve geçen yüzyılda Amerika'daki girişimimizin başarısını yansıtaçağını umuyoruz" şeklinde yorumladı.

İlk yarıda 700 milyon sterlin zarar

Dünyanın en büyük sigorta piyasası ve beşinci büyük reasürans devi olan Lloyd's of London, ilk yarı sonuçlarını açıkladı. Yılın ilk 6 ayında 697 milyon sterlin zarar eden Lloyd's, geçen yıl aynı dönemde 628 milyon sterlin kar açıklamıştı. Yılın ilk yarısında başta Japonya'daki tsunami, Avustralya'daki sel ve Yeni Zelanda'daki deprem olmak üzere sigortalı hasar taleplerinin 6.7 milyar sterline ulaştığı açıklandı. Lloyd's CEO'su Richard Ward, "Sigortacılık için zor bir dönemden geçiyoruz. Ancak bu gibi durumlarla baş etmek için iyi pozisyon aldık" dedi. Yılın kalan döneminin de zor geçebileceği konusunda uyarı Ward, en büyük riskler olarsa belirsiz ekonomik ortam ve euro bölgesindeki krize işaret etti.

Lloyd's of London, pek çok sigorta markasının aksine bir şirket değil kendini bir piyasa olarak tanımlıyor. 2011'de 88 üyesi olan bu piyasanın üyeleri dünya çapında 200 ülkede faaliyet gösteriyor.



Axa'ya Suudi Arabistan'da yeni ortak

Avrupa'nın ikinci büyük sigortacısı Axa, Suudi Arabistan'daki yeni ortağı olarak Wasilah Insurance Agency'yi seçti. Axa'nın 2008 yılında Suudi Arabistan'da kurduğu iştiraki Axa Cooperative Insurance Company, Wasilah Insurance Agency ile 10 yıllık yenilenebilir acente sözleşmesi imzaladı. Bu ortaklık sayesinde Wasilah, Suudi Arabistan'da Axa markalı ürünleri pazarlama hakkı elde etmiş oldu. Fransız sigorta devi ise hedef olarak seçtiği Körfez bölgesinde ürünlerini pazarlayarak büyümesini destekleyecek bir iş

ortağı bulmuş oldu. Axa, yaklaşık 60 yıldır Körfez ve Ortadoğu bölgesindeki bireysel ve kurumsal müşterilere geniş bir yelpazede sigorta ürünleri pazarlıyor. Güçlü makro ekonomik performansı ve 27 milyonluk nüfusuyla Suudi Arabistan, Körfez İşbirliği Konseyi (GCC) ülkeleri arasında en büyük pazarlardan birini oluşturuyor. Son 5 yılda hızla büyüyen Suudi sigorta pazarı, 2010'da yüzde 12.2 büyüyerek 4.4 milyar dolara ulaştı. Krallık, aynı zamanda yüzde 1 hayat-dışı ve yüzde 0.1 hayat sigortası pazarıyla

bölgede sigortalılık oranının en düşük olduğu ülkelerden biri... Axa'nın Suudi Arabistan'daki yeni poliçelerinin perakende ürünlerine ve büyüyen KOBİ'ler üzerine odaklanması bekleniyor. Wasilah ile yapılan ortaklık sonucu Axa ürünleri, öncelikle Wasilah'ın Riyad'daki merkezinden pazarlanmaya başlayacak. Üç yıl içinde acente ağının Krallık çapında büyümesi ve diğer şehirlerde yaklaşık 10 yeni acente açılması planlanıyor. Ortaklık imza töreninde konuşan Axa Körfez Bölgesi CEO'su Jerome Drosch, bu



işbirliğinin Axa'ya bölgedeki gerçek potansiyeli harekete geçirmede yardımcı olacağını ve rakiplerine karşı gerekli üstünlüğü vereceğini savundu. Yeni lisans alan bir sigorta acentesi olan Wasilah Insurance Agency, geniş bir yelpazede sigorta ürünlerini pazarlıyor.

Whittington, Britanya faaliyetlerini satıyor

Singapur merkezli uluslararası sigorta yatırım holdingi Whittington Group, Eylül ayı sonunda Britanya'daki işlerini uluslararası bir konsorsiyuma satmak üzere anlaşma imzaladığını açıkladı. Üç şirketten oluşan söz konusu konsorsiyum, Whittington Insurance Markets Limited (WIM) ve şirketin iştiraklerini satın alacak. Uzun görüşmelerden sonra Whittington tarafından kabul edilen konsorsiyumda London merkezli sigortacı Tawa Plc, Norveçli deniz sigortacısı Skuld ile Bermudalı sigorta ve reasürans şirketi Paraline

Group Plc yer alıyor. Satış işleminin, Lloyd's ve Birleşik Krallık Finansal Hizmetler Kurulu (FSA) onayının ardından yıl sonundan önce tamamlanması bekleniyor. Anlaşma şartları henüz açıklanmamakla birlikte satış bedelinin Whittington'ın başlangıçta biçtiği değer olan 37 milyon sterlinle yakın olacağı öngörülüyor. Whittington Group CEO'su Anthony Holbrow bu satışın ardından Asya'daki işleri geliştirmeye odaklanacaklarını ve enerjilerini bu bölgeye harcayacaklarını açıkladı.

Haitili kadınlara mikro sigorta



Swiss Re, Haitili mikro girişimci kadınlara kolera koruması, Senegalli çiftçilere ise kötü hava şartlarına karşı teminat veriyor. Haitili kadınlar, kolera yüzünden mikro işlerindeki gelir kaybına karşı hızla sigorta ödemesi alacak dünyadaki ilk sigortalılar olacaklar.

Swiss Re, eski ABD başkanı Bill Clinton'ın kurduğu Clinton Global Initiative'in (CGI) sivil toplum örgütleri, hükümetler ve mikro finans kurumlarıyla birlikte yürüttüğü mikro finans projesi kapsamında mikro girişimcileri sigortalıyor.

Sigortacılıkta hangi yönetici iyidir?

Bu soruya verebileceğim en iyi cevap; “Ekibine işi seçerken çok iyi sorgulatan ama, iş alındıktan sonra da sonuçlarının arkasında ekibi ile birlikte durmayı bilen” yönetici iyi yöneticidir. **Ertuğrul Bul**



Bir başka anlatımla; ekibine işi alınana kadar ‘sizin’, aldıktan sonra ‘bizim’ diyebilen yönetici iyidir. Profesyonel çalışma hayatım süresince şunu gördüm ki; başarıya giden yolda, ‘çalışan hata yapar’. İş hayatımızda yaptığımız hatalar bizlere yeni şeyler öğretir. Öyleyse hem kendi işlerinin patronu olsunlar hem de yeni şeyler öğrenebilsinler diye, çalışanlara işlerinde hata yapabilme özgürlüğü ve güveni vermek gerekir.

...
İşlerimizde sürekli yeni kararlar alıyoruz. Bu kararların alınması öncesi yapılacak hazırlıklar, tecrübelerimiz, teknik hesaplamalar bizlere kararlarımızın doğru alınmasında ışık tutarlar. Fakat tüm hazırlıkların sonrasında verilecek tek karar vardır: siyah veya beyaz.

İyi yöneticinin ekip arkadaşlarına karar almayı, alırken çok iyi araştırmayı, her türlü hazırlığı yapmalarını, derslerine iyi çalışmaları gerektiğini aşılması gerekir. Söylemde kolay gözükken bu uygulamaların gerçekten hayata geçirilebilmesi için öncelikle ekibe, alınan kararlarının arkasında her koşulda durulacağı güvenini vermek, gerekir ki bu görev, yöneticindir. Ancak o zaman karar alabilme yetisi tüm organizasyona yayılabilir. Herkes kendi işinin patronu haline gelebilir.

Eğer bu güven ekibe yayılmadı ise yöneticinin de başarılı olma şansı yoktur. Şirkete dair, yönetilen ekibin işlerine dair tüm doğru kararları tek bir yöneticinin alabilmesi ancak “Süper Kahramanlar” için mümkündür. Aksini düşünenler, işlerin daha iyi nasıl olabileceği öngörüsü olmayanlardır.

...
Sigorta sektöründe yukarıda bahsettiğim uygulamanın en net görülebileceği alan: Yeni iş, risk kabulüdür. Yönetici ekibine yetki limitlerindeki işleri, riski seçebilme konusunda güven vermelidir. Bir riski, sigortacılık mesleğinin tüm teknik bilgi ve tecrübesini kullanarak kabul etme veya red etme konusunda yetki devredilmelidir.

Bu yetki devri gerçek anlamda ancak seçilecek risklerden dolayı meydana gelebilecek bir hasar sonrasında, riski kabul etmiş ekibin arkasında durularak, uygulamaya geçirilebilir.

Bir kez dahi riski seçene, hasardan dolayı suçlama yapılması; ekip üyelerince bu yetkinin gerçek anlamda bir daha kullanılmayacağı anlamına gelir.

Peki;

- Asıl işi karar almak olan bir yöneticinin, yaptıkları işlerin sonuçlarından korkan bir ekipten gerçek verim alması mümkün müdür?

- Bu yöneticinin bütün işlere yetişmesi mümkün müdür?

- İş seçimlerinde gerçek anlamda yetkilendirilmemiş, yetkilendirilse bile sonuçlarından korkan bir ekibin ve bu ekibin yöneticisinin başarılı olma şansı var mıdır?

Çalışanların etik kurallara bağlı kaldığı sürece yaptıkları her türlü işin sonuçlarının arkasında durabilen yönetici gerçek bir yöneticidir. Elbette bu yöneticiden de birileri hesap sorabilir. İşte bu sorgulamada dahi ekibini savunabilecek cesarete sahip yöneticiye de lider diyebiliriz.

Siz kendi işinizin patronu musunuz?

www.ertugrulbul.com

“Çalışanlara işlerinde hata yapabilme özgürlüğü ve güveni vermek gerekir.”



Herkes üzerine düşeni yaparsa prim artışı kontrol altına alınır...

Sağlık sigortalarında sektör lideri Yapı Kredi Sigorta'nın Genel Müdür Yardımcısı Banu Darcan, şirket seçiminin çok önemli olduğunu vurguluyor. Darcan, "İş ortakları (şirket, acente, anlaşmalı sağlık kuruluşları) ve müşteriler üzerine düşeni yaparsa prim artışında denge sağlanır" diyor. **Barış Bekar** / akilliyasam@finansgundem.com

Yapı Kredi Sigorta, Türkiye'de ilk sağlık sigortası lisansı alan şirketlerden biri... Bu alanda son 5 yıldır aralıksız sektör lideri konumunda. Şirket, bu başarısını sağlık sigortalarında 22 yıla dayanan deneyimine ve bilgi birikimine borçlu. Birçok şirket için yeni olan konularda deneyim sahibi olduklarını vurgulayan Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Banu Darcan ile sağlık sigortalarını ve Yapı Kredi'nin faaliyetlerini konuştuk...

Sağlık sigortaları ilk altı ayda ne kadar büyüdü?

Sağlık sigortaları branşı, bu yılın ilk altı ayında geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 20 büyüdü. Sağlıkta bu büyüme elementer branşlardaki toplam büyümenin 1 puan altında kalmakla birlikte branşın toplam içindeki payı artmaya devam ediyor. Sağlık sigortalılarının elementer sigorta branşlarındaki payı 1 puanlık artışla yüzde 15'lere çıktı, ki bu oran bizde geçen yıl yüzde 44 düzeyinde gerçekleşti.

Siz ne kadar büyüdünüz?

İlk 6 aya bakıldığında sektör büyümesinin altında kaldığımız düşünülebilir. Biz yüzde 14 büyüdük. Ancak bu bizim için geçtiğimiz yıllarda da yaşanan bir durum. Portföyümüzdeki yenilemelerin büyük kısmının yılın ikinci yarısında yapılmasından kaynaklanıyor. Zaten Temmuz ayı sonu itibarıyla tekrar sektör liderliğine yükseldik ve Ağustos sonu itibarıyla da büyüme oranımız yüzde 21 oldu. Bu yılı da sektör lideri olarak kapatacağımızı düşünüyoruz.

Liderlik iyi de bu alanda karlılık nasıl?

Sağlık sigortalarında da uzun yıllardır karlılık sorunu yaşıyor. Açıklanan Haziran ayı sonuçlarına göre ilk 10 şirketin arasında teknik kar (genel giderler ve finansal gelirler dahil) elde eden tek şirketiz.

Sektör bu alandan ne kadar zarar etti?

Sağlık sigortalarında yılın ilk altı ayında 46 milyon liralık zarar gerçekleşti. Önceki yılın

aynı döneminde bu rakam 63 milyon liraydı. Zarar tutarı azalmış olsa da sektör zarar etmeye devam ediyor.

Sizi farklı kılan strateji nedir?

Bizim en önemli farkımızın tutarlı/adil/etik politikalarımız olduğunu söyleyebilirim. En fazla zarar edilen kurumsal tarafta da, grupla ilişkilerimizi uzun süre devam ettirebilecek fiyatlandırmalar yapıyoruz, hizmetimizle fark yaratmaya çalışıyoruz. "Bir yıl bu işi yapalım, daha sonra fiyatlarımızı çok artırırız..." gibi bir politikamız yok.

Kurumsal poliçelerin oranı nedir?

Sektörde sağlık prim üretiminin poliçelerinin yüzde 60'ı kurumsal, yüzde 40'ı ise bireysellerden oluşuyor. Oysa biz de tam tersi bir tablo var. Portföyümüzün yüzde 60'ı bireysel, yüzde 40'ı kurumsal-poliçelerden oluşuyor. Bireysel alanda daha güçlü bir şirketiz. Geniş ürün yelpazemiz ve farklılıklarımız, hızlı provizyon sistemimiz, geniş ve yaygın anlaşmalı kurum ağıımız bireysel sigortalılarımız

tarafından daha fazla dikkate alınıyor.

Anlaşmalı olduğunuz sağlık kurumları yaygın mı?

Bankalarla da çalıştığımız için banka şubelerinin olduğu hemen her yerde anlaşmalı kurumlarımız var. Anadolu'da da çok yaygındır. 2 bin 300 eczane, muayenehane ve kurumla anlaşmamız var. Müşterilerimiz direkt ödeme hizmetini ve her branşta en iyi hizmeti çok rahat bir şekilde alabiliyorlar. Poliçede ayakta tedavi teminatı bulunması kaydıyla, yüzde 20 katımlı teminat olsa dahi, sigortalılarımız herhangi bir ücret ödemediğinde anlaşmalı doktorlarda muayene olabiliyorlar.

Bir de aile hekimliği uygulamanız var...

Evet, poliçelere ilave prim almaksızın eklediğimiz aile hekimliği teminatımız var. Her yaş grubu için belirlenen tetkikleri ve doktor muayenesini kapsıyor. Üstelik kullandığınızda hasarsızlık indiriminiz etkilenmiyor. Can Sağlığı Sigortası'nın sadece yatarak tedavi teminatını içeren

Standart Plan ürünümüzde de bu hizmetimiz var. Bu poliçeyi ayakta tedavi teminatı içermediği için oldukça uygun primlerle almanız mümkün. Ayrıca tutarı neredeyse poliçe primi kadar olan, aile hekimliği hizmetimiz kapsamındaki doktor muayene ve tetkikler de poliçede yer alıyor. Ancak tüm işlemlerin aile hekimi gözetiminde ve takibinde yapılması gereklidir. Biz bunu bir nevi koruyucu sağlık hizmeti olarak müşterilerimize sunuyoruz.

Ürün yelpazenizde neler var?

Geniş bir ürün yelpazemiz var. Özellikle Can Sağlığı Sigortası, marka değeri çok önde olan bir ürünümüz. Sigortalılarımızın ihtiyacına bağlı olarak çok farklı alternatif planlar sunabiliyoruz. Sektörde en fazla sigortalıya sahip ürün... Taklitleri bile var. Ayrıca geçen yıl Nazar Boncuğu ürünümüzün satışına başladık. Bu ürünü 40 yaş altı kesimi sigortayla tanıştırmak için geliştirdik. Çok da başarılı oldu. Fiyatı çok uygun, 40 yaş altındaki herkes yıllık 240 lira prim ödeyerek 40.000 TL limitle yatarak tedavi teminatına sahip olabilir.

Yenileme garantilerinde primler nasıl artıyor?

Sektördeki bazı uygulamalarda en ufak bir ameliyat bile olmanız bir sonraki sene primlerinizde büyük artışlar söz konusu olabiliyor. Biz de böyle bir durum olduğu zaman bu riskten dolayı poliçe primi artmaz. Bizim yenileme garantisi almamış, yoğun bakımda tedavisi devam eden sigortalılarımız var ve yıllık 1 milyon liraya varan sağlık giderlerini karşılıyoruz. Yenilemelerinde ise portföyümüzün standart fiyatlandır-

masının dışında bir prim ödemiyorlar. Sonuçta yenileme garantisi alınsın ya da alınmasın değişen risk durumu nedeniyle şirketimizde ek prim/muafiyet/limit uygulanmıyor. Sadece, yenileme garantisi alınmışsa ayakta tedavi teminatının kullanımına bağlı olarak kullanım ek primi yapılabiliyor. Ancak bu da primi önemli oranda arttıran bir unsur değil.

İnsanlar tedavisi uzun ve pahalı olan hastalıklara da sürekli teminat almak için ne yapmalı?

Öncelikle şirket seçimi çok önemli. Önemli bir hastalık oluştuğunda poliçe yenilemesinin hangi koşullarla yapılacağı öğrenilmeli. Sigorta, risk oluştuğundan sonra alabileceğiniz bir ürün değil, dolayısıyla sağlık sigortalarının da erken yaşta yaptırılması önem taşıyor..

Tüketici nasıl primleri düşük ürün alabilir?

Ayakta tedavi teminatı da alınıyorsa, kullanımı kontrol altında tutmak bir sonraki sene yenilemede hasarsızlık indiriminden yararlanmayı sağlayacaktır. Sonuçta bizler sigortalılarımızın ödediği primlerden oluşan bir havuzu yönetiyoruz. Sigortalılarımız bizim bu havuzu poliçe şartları çerçevesinde en adil şekilde yönetmemizi bekliyor. Sigortalılarımızın da aynı bilinçle yaklaşması sağlık giderlerini kontrolünde çok önemli bir unsur oluşturuyor... Belki 10 yıl boyunca sağlık sigortanıza hiç ihtiyaç duymayabilirsiniz, ama bir gün yüzlerce sigortalının ödediği primlerle karşılanabilecek bir hastalığa yakalanmanız da söz konusu olabilir.



Sağlıkta en yeni ürünler

Sigorta şirketleri, sağlık alanında geliştirdikleri yeni ürünlerle atağa geçtiler. 2010'da 1 milyon civarında olan poliçe sayısı bu yılın daha ilk 7 ayında 1 milyon 326 bine çıktı. Sigortacılar, hemen her bütçeye uygun alternatif ürünlerle sağlık güvencesi sunuyor... Aysun Göksu / agoksu@finansgundem.com

Özel sağlık sigortaları sadece Türkiye'de değil tüm dünyada sigortacılığın yapı taşlarından biri. Her ne kadar hükümet son yıllarda sağlık hizmetlerinde önemli adımlar atsa da hala "SSK onu karşılamaz, bunu karşılamaz" gibi sorunlar, şikayetler sürüyor. Bu da insanların özel sağlık sigortalarına yönelmesine yol açıyor. Henüz Türkiye'de gerçek potansiyeline ulaşamasa da sigortacılar, önümüzdeki dönemde sağlık sigortalarından umutlu. Nitekim sağlık poliçelerine talep de her geçen yıl artıyor. Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) verilerine göre, 2010'da 1 milyon

civarında olan sağlık poliçelerinin sayısı bu yılın ilk 7 ayında 1.3 milyona çıktı. Temmuz 2011 sonu itibarıyla sağlık branşında yazılan 1 milyon 326 bin 346 adet poliçenin 365 bini seyahat sağlık poliçelerinden, yaklaşık yarısı ise kurumsal şirketlerin çalışanları için yaptırdığı poliçelerden oluşuyor. Özetle Türkiye nüfusunun yaklaşık yüzde 2'si özel sağlık sigortasına sahip. Bu poliçelerin yaklaşık yüzde 60'ı ise kurumların çalışanlarına yaptırdığı sigortalardan oluşuyor. Yani kendi isteğiyle sağlık poliçesi satın alanların nüfusa oranı yüzde 1'in altında. 2011'in ilk 7 ayında sağlık sigortalarında 1 milyar 250 milyon liralık prim üretildiği

görüldü. Bu rakam 2010 yılında ise 2009'a göre yüzde 20 artışla 1 milyar 705 milyon liraydı. Sağlık primlerinin toplam prim üretimindeki payı ise yüzde 15 civarında. Bu oran her yıl ortalama 1 puan artıyor. Aksigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ali Doğdu, toplumun sağlık hizmetlerinden beklentisinin giderek yükseldiğini vurguluyor. Doğdu'ya göre bu beklentilerin karşılanmasında özel sağlık sigortası sektörüne düşen rol önümüzdeki yıllarda daha da artacak. Sektör yöneticileri, bunun en büyük gerekçesinin ise sağlık sigortalarının sunduğu avantajlar ve sigortalılarının ihtiyaçlarına göre yeni ürünler

geliştirmeleri olduğuna inanıyorlar.

Önemli hastalıklar teminat altında
Özel sağlık sigortaları, sigortalılara hastane seçebilme özgürlüğü, hızlı ve kesintisiz hizmet alma, 7 gün 24 saat sigorta şirketlerinin danışmanlık hizmetinden faydalanma gibi pek çok avantaj sunuyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, "Sağlık sigortası her birey için lüks değil ihtiyaçtır" diyor. Sağlık sigortalarının bağımsız, hızlı ve kesintisiz hizmet sunmasının yanı sıra genel olarak sunduğu avantajlardan biri de kanser gibi önemli hastalıkları teminat altına

almaları. Piyasadaki hemen her ürünün kanser gibi tedavisi uzun süren maliyetli hastalıkları kapsadığını hatırlatan ERGO Sigorta Sağlık Branşından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cem Köylüoğlu, hastalık ortaya çıktıktan sonra sigortalanma şansının neredeyse sıfır olduğuna, ömür boyu yenileme garantisi almadan önce bu hastalığın ortaya çıkması durumunda ise sigortanın devamının riske girdiğine dikkat çekiyor. Bu yüzden ciddi hastalıklara karşı erken sigorta yaptırmak önemli. Çoğu sigorta şirketi, en az 2 ya da 3 yıl kesintisiz sigortalı olan müşterilerine ömür boyu yenileme garantisi veriyor. Yani sigortalıyken ciddi bir hastalığa yakalansanız dahi 2 yıl sonra ömür boyu yenileme garantisi alabiliyorsunuz.

Cem Köylüoğlu, "ömür boyu yenileme garantisi"ni sigortalı tarafından poliçenin kesintisiz devam ettirilmesi şartıyla,

sigortacının tekrar risk değerlendirme yapmaksızın eşdeğer teminatlarla her yıl poliçeyi yenileme güvencesi olarak tanımlıyor. Ömür boyu yenileme garantisine hak kazanan kişilerin karşılaştığı rahatsızlıklar/hastalıklardan dolayı yeni poliçeye istisna ya da ek prim uygulanmıyor. Özel sağlık sigortalarının sunduğu önemli avantajlardan biri de vergi muafiyeti. Ücretli veya beyana bağlı vergi mükelleflerinin Gelir Vergisi Kanunu'na göre ödediği primler vergi matrahından düşülebiliyor.

Bünyeye uygun sağlık sigortası

Sigorta ürünlerinin sunduğu avantajlar, şirketlerin her bireyin bütçesine uygun tasarladıkları yeni ürün alternatifleriyle besleniyor. Yeni ürünler hem teminatları hem de primleri ihtiyaçlara uygun bir şekilde tasarlama imkanı sunuyor. Önce yatarak, ayakta ya da her ikisini

kapsayıp kapsamayacağına karar verdikten sonra, sağlık kurumlarını, hatta doktorları, aile kapsamı veya doğum gibi alternatif teminatları, kanser gibi ciddi hastalıklara karşı teminatları seçmek ve kendi poliçenizi yaratmak mümkün. İhtiyaca göre belirlenen ürünlerde risk makası daraltıldıkça primler de düşüyor. Örneğin, 30 yaşında İstanbul'da yaşayan bir erkek için ortalama 500, bir kadın içinse 600 lira yıllık prim ödeyerek tüm ameliyat ve hastanede yatarak yapılan tedaviler kapsam altına alınabiliyor. Yine 30 yaş örneği için yatarak ve ayakta tedaviyi kapsayan bir poliçeyi 2,5-3 bin liraya almak mümkün. Özel sağlık sigortalarının primleri genelde sigortalının yaşına, cinsiyetine, teminat kapsamına göre değişiyor. Ancak bazı yeni ürünler risk değerlendirmesi gerekmezsiniz, sabit primlerle tazminatlı teminat seçenekleri sunuyor. Örneğin, Aksigorta'dan yıllık 120 liraya acil durumlara karşı 30 bin liralık teminat almak mümkün. Özel sağlık sigortası alanların dikkat etmesi gereken en önemli konu ise ömür boyu yenileme garantisi. Bu ürünü alacakların iki önemli noktaya dikkat etmesinde fayda var. Birincisi, sağlık sigortanız varken ve henüz ömür boyu yenileme garantisi almamışken ciddi bir hastalıkla karşılaştığınız-

Sağlık sigortası alırken nelere dikkat etmeli?

- * Sağlık poliçesi satın alırken öncelikle alacağınız ürünün ihtiyaçlarınızı ve ileriye yönelik beklentilerinizi ne ölçüde karşılayacağını düşünün. Anlaşmalı kurumları, çevrenizdeki diğer alternatif kaynakları, yaptığınız sağlık harcaması türlerini, kullanım sıklığı gibi tüm alışkanlıklarınızı ve olanaklarınızı göz önünde bulundurun.
- * Sağlık sigortası yaptırırken mutlaka ürünün kapsamını, özel teminat şartlarını, kapsam dışı konuları, ilgili şirketin hizmet kalitesini, anlaşmalı kurum ağının yaygın olup olmadığını inceleyin.
- * Sağlıklıyken yenileme garantisi almak sağlık sigortası sahipleri için önemli avantaj. Dolayısıyla genç yaşta özel sağlık sigortası yaptırın ve uzun süre devam ederseniz yenileme garantisi, ekstra indirimler gibi avantajlardan faydalanabilirsiniz.
- * Yenileme garantisi aldıktan sonra ciddi sağlık problemi yaşarsanız bile sigorta şirketiniz hem çok yüksek prim talep edemez hem de hastalığınızla ilgili giderleri kapsam dışı bırakamaz. Bu yüzden sigorta şirketinin devamlılığına ve mali yapısının güçlü olmasına özen gösterin.
- * Sık seyahat ediyorsanız en azından yurtdışındayken başınıza gelebilecek acil durumların ödenebileceği bir ürün satın alın.
- * Sağlık sigortası yaptırırken mutlaka uzun vadeli düşünün ve kanser gibi büyük riskler ortaya çıktığında poliçe yenilemesinde ilave kısıt ve ilave prim uygulanıp uygulanmadığını sorgulayın.
- * Kanser tedavisinde en yüksek maliyeti oluşturan işlemler ameliyat, kemoterapi, radyoterapi ve hastanede yatılarak yapılan tedavilerdir. Yılda 500 bin liraya ulaşabilen bu harcamalar için sadece yatarak tedavi teminatını kapsayan poliçe yaptırmak yeterli. Tabii çoğu poliçenin teşhis, doktor muayenesi ve ilaç giderlerini karşılamayacağını unutmayın.

Sıra	Şirket adı	2010-12 Ay		2009'a göre değişim (%)
		Toplam üretim (TL)	Pazar payı (%)	
1	Yapı Kredi	337.430.078	19,78	18,57
2	Allianz	303.737.673	17,81	15,56
3	Anadolu	175.851.933	10,31	14,84
4	Mapfre Genel Yasam	144.218.097	8,46	20,87
5	Ak	137.734.411	8,08	17,59
6	Acıbadem Sağlık ve Hayat	123.751.578	7,26	6,36
7	Groupama	96.230.796	5,64	38,62
8	Axa	63.257.834	3,71	533,02
9	Güneş	56.208.419	3,30	- 3,11
10	Ergo	54.688.285	3,21	40,70

da şirketiniz size nasıl bir çözüm sunacak? Diyelim ki, özel sağlık sigortanız var ve tedavisi uzun sürecek bir hastalığa yakalandınız. Bir sonraki yıl sigorta şirketiniz sizi sistem dışına mı atacak? Yoksa sağlık sigortası primlerini ödeyemeyeceğiniz ölçülerde artıracak mı? Mutlaka bu sorulara yanıt aramak gerekiyor. Bir öneri de kurumsal poliçe sahipleriyle ilgili. Kurumsal sağlık sigortanız varken diyelim ki şirketten ayrılmak zorunda kaldınız? Bireysel olarak poliçenizi hangi şartlarda sürdüreceksiniz? Siz siz olun, mağdur olmamak için bu sorulara yanıt arayın. İşte sigorta şirketlerinin ihtiyaca göre tasarlanabilen yeni sağlık ürünleri ve beraberinde sundukları avantajlar...

AKSigorta

Aksigorta, 3 temel adımda farklı limitler ve teminatlarla müşteriye özel ürün poliçe paketi oluşturuyor. 'Yatarak tedavi' ya da 'yatarak ve ayakta tedavi' temel paketlerinden birini tercih eden ve ardından nasıl bir ürün istediğine karar veren müşteri, sağlık kurumları ağını ve ek teminatları da seçerek poliçe paketini oluşturabiliyor. Aksigorta'nın butik olarak tasarlanan sağlık poliçesinde teminat kapsamı, hastane ağı, katılım payı ve teminat limitine göre primler değişiyor. Örneğin, 30 yaşında sağlıklı bir kişinin sınırsız ve büyük risklere karşı güvenceye alan yatarak tedavi poliçesi için yıllık prim ortalama 500-600 lira. Yatarak tedaviye ayakta tedavilerin de dahil olması

halinde yıllık prim 1.600-1.750 liraya çıkıyor. Poliçenin yurtdışını da kapsamaması istenirse ek prim uygulanıyor. 3 yıldır kesintisiz özel sağlık sigortalılar ömür boyu yenileme garantisi talep edebiliyor. Aksigorta'nın sunduğu alternatif ürünlerden biri de Hayata Devam Sigortası. Bu poliçeyle kanser, MS, böbrek yetmezliği, körlük, kalp yetmezliği ve karaciğer yetmezliği sonucu oluşabilecek organ nakli durumunda sigortalıya belirli bir tazminat ödeniyor. Risk değerlendirmesi ve ön tetkik gibi taramalar içermeyen Hayata Devam Sigortası'nda yaşa veya cinsiyete göre prim miktarları da değişmiyor. Ayrıca bu paketten yararlanan herkese, tercih edilen teminat ve prim seçeneklerine göre ek olarak

Avantajlı Dış Paketi hizmeti sunuluyor. Bu paket, yılda bir kez anlaşmalı klinik ve diş hekimliklerinde muayene, alt-üst çene diş taşı temizliği ve diş röntgen filmi hizmetlerinden ücretsiz faydalanmayı sağlıyor. Primlerse 30 bin liralık teminat için yıllık 120, 100 bin liralık teminat içinse 408 lira.

Allianz

Allianz tarafından sunulan Dinamik Sağlık Sigortası, limitsiz yatarak tedavi teminatı veriyor. Bu ürün ayrıca, kamuya ait devlet ve üniversite hastanelerinde oluşabilecek sağlık giderlerinin tamamını; ameliyat, ortalama günlük, yoğun bakım teminatlarının yanı sıra yatarak tedavi gerektirmeyen kemoterapi, radyoterapi, diyaliz, küçük cerrahi ve doğum



"Sisteme gençken girin"

Metin Oğuz,
Anadolu Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Özel sağlık sigortası, devletin sağladığı sosyal güvenlik sisteminden farklı olarak sigortalıların sigorta başlangıç tarihi öncesine dayanan rahatsızlıklarına ilişkin giderleri kapsamadığından; tüm tüketicilere en önemli tavsiyemiz özel sağlık sigortası sistemine olabildiğince gençken ve sağlıklıyken katılmaları. Kişiler bazı rahatsızlıkları ortaya çıkmadan, henüz sağlıklıyken uygun primler ödeyerek özel sağlık sigortası yaptırırlarsa ileride ortaya çıkabilecek herhangi bir hastalığa ait giderleri poliçe kapsamı ve limitleri dahilinde ödenebilecektir. Özel sağlık sigortaları sigortalılara hastane seçebilme özgürlüğü, hızlı ve kesintisiz hizmet alma, 7 gün 24 saat sigorta şirketlerinin danışmanlık hizmetinden faydalanma gibi pek çok avantaj sunuyor. Bu yüzden her birey için lüks değil, ihtiyaçtır. Sigorta şirketleri ayrıca her bireyin bütçesine uygun farklı alternatifler sunuyor. Dolayısıyla özel sağlık sigortası primleri önyargıların aksine yüksek değildir. Müşterilere ulaşım ihtiyaçlarının belirlenmesi ve özel sağlık sigortası sisteminin avantajlarının anlatılması, bu sayede sigorta bilincinin oluşturulması ve yaygınlaştırılması büyük önem taşıyor.



"Bireysel ürüne yatırım yapın"

Korhan Kömüksu,
Axa Sigorta
Sağlık Departmanı Müdürü

Sadece sağlık değil herhangi bir sigorta poliçesi alırken şirketin gücü, güvenilirliği ve Türkiye'de kalıcılığı ve başarısı araştırılmalı. Biz ameliyat ve tedavi amaçlı hastane yatışlarında devreye giren, düşük primli ancak pahalı tedavilerin teminat altına alındığı yatarak tedavi ürünlerini ön plana çıkarıyoruz. Özellikle sosyal sorumluluk anlayışımızın bir parçası olarak gördüğümüz bu ürünleri geniş kitlelerin satın alabilmesi için hizmet kalitesinden ödün vermeden olabildiğince düşük fiyatlarla sunmaya gayret ediyoruz. Sağlıklıyken bireysel bir ürün sahibi olmak ve ömür boyu yenileme garantisi almak geleceği garantiye almak için önemli bir yatırımdır. Grup poliçelerinde de yenileme garantisi verilebiliyor. Ancak bu durum hem sözleşmelerde birçok şarta bağlı hem de olayın gelişimi sigortalının değil işverenin elinde. Grupla birlikte hareket etmenin faydaları, bir gün gruptan ayrılarak bireysel ürün almaya kalktıklarında ortadan kalkabilir. Gruptan ayrılma sürecindeki çok ufak detaylar veya bireysel poliçe talebindeki gecikmeler tüm hakların kaybına neden olabiliyor.

teminatlarını da kapsıyor.

Doğum teminatı için ise 18 ay beklemek gerekiyor.

Muayene, röntgen, laboratuvar, ilaç, fizik tedavi, ileri tanı yöntemleri ve tıbbi gözlem ve tedavi, kemoterapi-radyoterapi-diyaliz tetkik, tıbbi malzeme gibi alt teminatlar ve çocukluk çağı aşı harcamalarıyla birlikte tüm sağlık kurumlarında oluşan sağlık giderlerinin yüzde 80'i poliçede belirtilen limitler dahilinde Allianz tarafından karşılanıyor.

Ayrıca, 45 yaşından önce sigorta yaptıranlara aşamalı olarak dördüncü yılın sonunda ömür boyu yenileme garantisi, destek hizmetlerinden faydalanma, aile poliçesi seçeneği, İstanbul dışındaki sigortalılara ek yüzde 10 indirim, bazı dış kliniklerinden yüzde 50 indirim gibi ekstra avantajlar sunuluyor.

ANADOLU SİGORTA

Anadolu Sigorta, yatarak ve ayakta tedavi ya da her ikisini birden kapsayan 7 farklı sağlık poliçesini ekonomik paketleriyle birlikte sunuyor. Şirketin en yeni sağlık ürünü, acil cerrahi yatış, acil dahili yatış, acil ambulans, acil oda-yemek-refakatçi ve acil yoğun bakım teminatlarını kapsayan Nefes Sağlık Sigortası. Bu plan, sigortalının kaza sonucu acil durumlarda 12 saat içinde yapılacak ilk müdahalesini, dahili yatış ve ameliyat giderlerini, poliçedeki teminatlar, teminat limitleri ve belirtilen şartlar dahilinde karşılıyor. Nefes Sağlık Sigortası poliçesi yıllık 125, 155 ve 200 liralık primlerle sırasıyla 10, 20 ve 30 bin liralık teminat sunuyor. Anadolu Sigorta'nın

ekonomik ürünler dışındaki bireysel ürünlerinin tamamında yurtdışındaki tedavi giderleri de poliçede belirtilen limitler dahilinde karşılanıyor. Yatışlı ve yatışsız tedavi teminatı içeren tüm ürünler için farklı limitlerde doğum teminatı bulunuyor. Ancak ilk yıl doğumla ilgili giderler karşılanmıyor. Doğum teminatına hak kazanan sigortalıların doğan çocukları, 15 gün içinde başvurulması halinde hayat boyu yenileme garantisi kazanıyor ve doğuştan gelen hastalıkları da sigorta kapsamına alınıyor. Ayrıca bu kapsamdaki yeni doğan bebeklerin doğumdan sonra oluşabilecek kuvvöz tedavi masrafları da poliçede belirtilen 40 bin lira tutarındaki limit dahilinde karşılanıyor. Anadolu Sigorta'nın sunduğu

avantajlardan biri de bireysel ürünlerde anlaşmasız sağlık kuruluşlarındaki muayene, tanı ve ilaç giderlerinin geri ödemesinde uygulanan katılım payı oranının, anlaşmalı kuruluşlardaki giderler için uygulanan katılım payı oranıyla aynı olması. Ayrıca bireysel sağlık sigortası ürünlerinde kanser, kalp, hipertansiyon ve şeker hastalıkları için 1 yıllık bekleme süresi bulunmuyor. Sigorta başlangıç tarihinden sonra ortaya çıkan bu hastalıkların tedavi giderleri karşılanıyor ve bir sonraki yıl sigortalıların poliçeleri yenileniyor. Bireysel poliçe kapsamında tüm ürünlerde 18 yaşın altındaki çocuklar da ebeveynleri olmaksızın tek başlarına sigortalanabiliyor. Kesintisiz en az 4 yıl sigortalı olanların, ilk teşhis sigortalıyken konmak



“Sağlık sigortası ve avantajlar bir arada”

Cem Köylüoğlu,
ERGO Sigorta
Sağlık Branşından Sorumlu GMY



“Hap ürünlere yönelik talep arttı”

Ali Doğu,
Aksigorta
Teknikten Sorumlu GMY

İnsanlar genelde herhangi bir sağlık sorunuyla karşılaştıklarında bireysel poliçe almaya yönelirler. Buradaki sıkıntı, mevcut bir rahatsızlığın ortaya çıkmasından dolayı ya sigorta şirketlerinin bu rahatsızlığı hariç tutmaları ya da sigortalıların yönünde karar vermeleridir. Bu durum kişileri zor durumda bırakabilir. Bilindiği gibi sigorta, beklenmedik riskleri teminat altına alır. Bu açıdan bakıldığında, genç yaşlarda poliçeye başladığımızda sağlık riskimizin fazla olmaması ve alacağımız ömür boyu yenileme garantisiyle kendimizi daha fazla güvence altına almış oluruz.

Çalıştığı şirket tarafından sigortası yaptırılan çalışanlar, ihtiyaç duymaları halinde ikinci bir sağlık sigortası alabilirler. Teminatları artırmak, doğum teminatına sahip olabilmek veya kazanmış olduğu hakları bireysel poliçesinde koruyabilmek için diğer poliçesini devam ettirebilirler. Özellikle şirket değişikliklerinde, sağlık sorunu olan sigortalılar için ömür boyu yenileme garantilerinin devri sorun olabilir. Hak kaybını önlemek için, grup poliçesine ek olarak ömür boyu yenileme garantisinin kazanıldığı şirkete ait poliçenin korunmasında da fayda var.

Nitelikli sağlık hizmetine ulaşmanın en önemli yollarından biri de özel sağlık poliçeleri satın almaktır. Sigortalı adaylarının, sağlık sigortası yaptırırken sigorta şirketinin hizmet anlayışı, poliçe teminatlarının kapsamı, anlaşmalı sağlık kuruluşları, poliçe özel şartları, istisnaları, muafiyetleri ve yenileme garantisi koşulları gibi hususlarda bilgi alması önemlidir. Düşük limitli veya dar network ağına sahip bir poliçe yaptırdığında nelerden vazgeçtiğini bilmelidir. Aksi takdirde sağlık sigorta poliçesini satın aldıktan sonra tazminat taleplerinin reddi ve/veya eksik ödeme gibi olumsuzluklarla karşılaşabilecektir. Türkiye'de sigortalanabilecek çok insan olduğu, daha çok prim üretebileceği yıllardır biliniyor. Önemli olan bunu yaparken doğru ve istikrarlı yolu olarak tedavi gibi daha uygun fiyatlı hap ürünlere yönelik talep yoğunlaştı. Bu yaklaşımlar sağlık sigortalarında sigortalı sayısının artmasına katkı sağlayacaktır. Maliyet kontrolü ve teknoloji ağırlıklı yatırımının sigortacılık maliyetlerinin optimum düzeye getirilmesinde ve prim maliyetlerinin düşürülmesinde etkili olacağına inanıyoruz.

Primleri düşürmenin 7 yolu

1- Sağlık sigortası primleri, birçok kriter göz önüne alınarak hesaplanır. En önemlisi, önceki dönemde alınan tazminat miktarıdır. Tazminat miktarı ise sağlık hizmetinin alındığı kuruma, hizmet fiyatına ve kullanım sıklığına göre değişir. Makul fiyata kaliteli sağlık hizmeti alabileceğiniz bir sağlık kurumunu tercih ederek prim tasarrufu sağlayabilirsiniz.

2- En sık yapılan hata, her şikayet için en tanınmış doktorlara giderek poliçe tazminatlarını ve primlerini artırmaktır. Ünlü doktorlara sadece sıra dışı ya da önemli hastalıklarda başvurun.

3- Küçük rahatsızlıklar için devletin sunduğu aile hekimliği sistemini kullanın, özel sağlık poliçenize yansıtmayın. Örneğin, birinci basamak sağlık hizmetlerine ve ilaca erişimimiz kolaysa klasik bir ayakta tedavi teminatı almak yerine sadece ileri yanı yöntemleri için daha ekonomik bir tetkik teminatı alın.

4- Özel hastane sisteminin özel sağlık sigortası sahibi müşterilerine yönelik 'olabildiğince masraf çıkarma' eğilimine karşı alınabilecek en iyi tedbir sigorta şirketinizin danışmanlık hizmetinden faydalanarak gereksiz tahlilleri yaptırmamaktır.

5- Sektörde kendi ihtiyaç ve beklentilerine odaklanan ve kişiye özel hale gelebilen ürünlerden faydalanın. İhtiyacınız olmayan teminatları almayın.

6- Erken yaşlarda sağlık sigortası yaptırırsanız, ömür boyu yenileme garantisini düşük primlerle alabilirsiniz.

7- Kazanılmış haklarınızı korumak için sigorta koşul ve uygulamalarına özen gösterin, ödemelerinizi düzenli yapın.

koşuluyla doğuştan gelen hastalıklara ait giderleri de ödenebiliyor. Anadolu Sigorta, sigortalılıklarını 4 yıl kesintisiz olarak devam ettiren ve ödenen tazminatların primlere oranları yüzde 100'ün altında olan bireysel sigortalılarına hayat boyu yenileme garantisi veriyor.



Sağlık sigortası ürünleri sadece yatarak tedavi teminatı ve hem yatarak hem ayakta tedavi teminatı içeren ürünler olarak ikiye ayrılıyor. Bu ürünler ayakta tedavi teminatı limitlerine, geçerli oldukları kurumlara ve yurtdışı içeriklerine göre birçok alt gruba ayrılıyor. Seçilen teminat ve coğrafi kapsama göre bazı ürünler yurtdışında da teminat sunuyor. Ayakta tedavi içeren ürünlerin fiyatı içeriklerine ve limitlerine göre değişse de sadece yatarak tedavi ürünlerinde 30 yaşındaki bir erkek için ortalama prim 475, kadınlar içinse 550 liradan başlıyor.

Axa Sigorta Sağlık Departmanı Müdürü Korhan Kömüksü, yenileme garantisi verirken sigortalıların poliçelerini çok kullanmış olmaları değil ne için kullandıklarının önemli olduğunu vurguluyor. Buna göre kronik rahatsızlıklar söz konusu değilse sigortalılar, kesintisiz 3 yıllık sigortalı ve 60 yaşından küçük olmaları

halinde ömür boyu prim garantili yenileme garantisine hak kazanabiliyorlar.

ERGO

ERGO Sigorta'nın yeni ürünü ERGOCan Sağlık Sigortası, ERGO Bebek, geniş aileler için poliçe düzenleyebilme, farklı teminatlar seçebilme, BESTMED Referans Merkezi, destek teminatı, yurtdışı tedavi, check-up gibi farklı seçenekler sunuyor. 'Süper', 'Temel' ve 'Akıllı' adı verilen planlar üç farklı teminat güvencesi sunuyor. ERGOCan ürününde dededen toruna tüm aile tek bir poliçede sigortalılabiliyor, aynı planda kalmak koşuluyla aile üyeleri farklı teminatlar alabiliyorlar. Örneğin anneye sadece yatarak tedavi teminatı alırken,

çocuklar için ayakta tedavi seçeneği sunulabiliyor. ERGOCan Bebek uygulamasında ise sigortalıların bebekleri doğumdan itibaren otomatik olarak poliçeye dahil ediliyor ve risk değerlendirmesi yapılmadan ömür boyu yenileme garantisıyla sigortalı oluyor. ERGOCan için örnek bir prim vermek gerekirse, 30 yaşında sağlıklı bir erkek için sadece yatarak tedavi primi plana göre 390-600 lira arasında değişiyor. Ayakta tedavi teminatı da eklendiğinde prim 2.500 liraya kadar çıkıyor. Kadınlar için yatarak tedavi primleri 600-1.000, ayakta tedavi ise ortalama 3.000 lira olarak hesaplanıyor. ERGO'da 2 yıl kesintisiz sigortalılar, risk değerlendirmesi sonucu ömür boyu yenileme garantisi alabiliyor.



"Poliçe satın alırken alışkanlıklarımız önemli"

Arzu Tansuk Aydın

Mapfre Genel Sigorta Sağlık Underwriting - Bireysel İşler Servis Yöneticisi

Tüketiciler sağlık sigortası satın alırken öncelikle alışkanlıklarını ve ihtiyaçlarını dikkate almalı. Kişisel özellikler, beklentiler, sağlık durumu, gelir düzeyi ve ihtiyaçlar göz önüne alındığında doğru teminat seçilebilir. Örneğin; kişinin sürekli gittiği, belli bir alışkanlığı olduğu ya da evine/iş yerine yakın olan bir kurumun sağlık poliçesinde anlaşmalı kurum olduğuna dikkat etmesi kişiye avantaj sağlayacaktır.

Kişiler poliçe priminden çok teminat özelliklerine dikkat etmelidir. Ameliyat, yatış gerektiren durumlar gibi kişilerin bütçesini zorlayacak riskleri teminat altına alarak yatarak tedavi teminatının limitsiz ve anlaşmalı kurumlarda yüzde 100 ödeme sağlaması özellikle tercih edilmeli. Ayakta tedavi teminatı tamamıyla ihtiyaca yönelik alınabilen bir teminat. Bu teminatı limitlendirmek ya da eksik teminatlı olarak almak prim avantajı sağlayacaktır. Ayrıca poliçedeki yenileme garantisi maddesi ve verilme kriterlerine de dikkat edilmeli. Sağlık sigortası sistemine erken yaşta ve sağlıklı iken katılıp bu garantiye sahip olmak önemlidir.

 MAPFRE GENEL SIGORTA

Mapfre Genel Sigorta, 3S Sağlık, Acil Vakalar ve Tehlikeli Hastalıklar olmak üzere üç sağlık poliçesi sunuyor. 3S Sağlık Sigortası ürünü farklı teminat ve limit seçenekleri ile geniş bir plan yapısına sahip. Yaklaşık 50 ayrı plan alternatifi olan bu üründe tüketiciler bütçelerine ve ihtiyaçlarına yönelik teminat alternatifleri bulabiliyor. Acil Vakalar Sigortası ise Dünya Sağlık Örgütü tarafından tanımlanmış olan ve sadece acil durumları belli limitler dahilinde karşılayan ekonomik bir ürün. Tehlikeli Hastalıklar Sigortası ise 14 kritik hastalık riskinin gerçekleşmesi sonucunda sigortalının ihtiyaç duyacağı finansal desteği sağlamak amacıyla oluşturulan bir ürün. Özellikle kanser hastalığı için poliçe başlangıç tarihi itibarıyla ilk 1 yıl bekleme süresi bulunuyor. Mapfre Genel Sigorta, sigortalılık döneminde 3'üncü yılını tamamlamış ve poliçesindeki son 3 yıl Hasar/Poliçe oranı ortalama yüzde 60'ın altında olan kişilerin sağlık risklerini değerlendirerek ömür boyu yenileme garantisi veriyor. Limitsiz yatarak ve limitsiz ayakta tedavi teminatı için 30 yaşında bir erkek ortalama yıllık 1.900 TL prim öderken aynı yaşlarda bir kadın ise doğum teminatı dahil olmak üzere yaklaşık 2650 TL prim ödüyor.



Yapı Kredi Sigorta, Nazar Boncuğu, Can Sağlığı ve WIP (WorldCare Insurance Plan) olmak üzere 3 farklı sağlık sigortası ürünü sunuyor. Nazar Boncuğu Sağlık Sigortası, genç kesimleri hedefleyen bir ürün. 40 yaş ve altındaysanız, altı ay boyunca ayda sadece 40 TL ödeyerek, yıllık 40 bin TL limitle yatarak tedavi giderlerini (ameliyat/hastane yatışları) yüzde 10 sigortalı katılımıyla güvence altına alabiliyorsunuz. Bu ürünü özel sağlık sigortalarına ilk adım olarak da düşünebilirsiniz. Ayrıca genel sağlık sigortasının desteği olarak en uygun primli özel sağlık sigortasına sahip olma hakkı elde edilebilecek bir ürün. Anne ve baba olmadan 0-18 yaş arasındaki çocuklar da sahip olabiliyor. Bu ürünün Nazar

Boncuğu için özel olarak oluşturulmuş anlaşmalı kurum ağında geçerli olduğunu belirtelim. Can Sağlığı Sigortası 'Standart', 'Eko', 'Multi' ve 'Ekstra' adıyla dört farklı plan halinde sunuluyor. Standart Plan'la yüksek ve uzun süreli masraflara neden olabilecek ameliyat ve yatarak tedavi giderlerinizi çok uygun primlerle teminat altına alabiliyorsunuz. Eko Plan'la bütçenize uygun, ekonomik ama aynı zamanda kaliteli bir poliçeyle hem yatarak hem de ayakta tedavi teminatından faydalanabiliyorsunuz. Multi Plan'la tercih ettiğiniz ayakta tedavi teminat ve limitlerini seçerek, ihtiyacınız doğrultusunda kendinize özel poliçe oluşturabiliyorsunuz. Ekstra Plan ise yatarak ve ayakta tedavilerinizi en geniş teminatlarla güvence altına alıyor. 0-18

yaş arasındaki çocuklar da anne ve/veya babasıyla sigortalanmaları şartıyla poliçede çocuk kapsamında sigortalanabiliyor. Poliçeye çocukların dahil edilmesi durumunda ayrıca indirim yapılıyor. Ekstra, Multi ve Standart planlar Yapı Kredi Sigorta'nın en yaygın anlaşmalı kurum ağında geçerli. Eko Plan ise daha dar kapsamlı anlaşmalı kurum ağında geçerli. Can Sağlığı Sigortası'nın fiyatı yaşa, cinsiyete, seçilen plan ve teminatlara göre değişiyor. Örneğin, 20 yaşındaki bir kadının ödemesi gereken 5 eşit taksitli fiyatlar Standart Plan için 475, Eko Plan için 1.200 TL. Bu rakam en geniş kapsamlı plan olan Ekstra'da ise 3 bin 350 TL'yi buluyor. Yapı Kredi Sigorta'nın WIP sağlık sigortası ise yurtdışında daha yüksek limitte teminat isteyenler için geliştirilmiş.

Kurumsal sağlık sigortalarında fiyat tek başına tercih nedeni olmamalı Fiyata değil poliçeye bakın!

Şirketler, çalışanlarının mağdur olmaması için kurumsal sağlık sigortası poliçelerinde nelere dikkat etmeli? Şirket seçiminden sözleşmelerin içeriğine kadar bütün önemli ayrıntıları derledik...

Sağlık sigortalarında kurumsal (işverenlerin çalışanları adına yaptırdıkları) poliçelerin ağırlığı hayli fazla... Sektörde sağlık priminin yüzde 60'ını

Kurumsal sağlık poliçelerinin avantajları işveren açısından;

- * Vergi avantajı sağlıyor.
- * Çalışan memnuniyetini artırıyor, firmayı tercih edilir bir işveren haline getiriyor.
- * Çalışan sadakatini sağlıyor
- * Sayı avantajını kullanarak daha uygun şartlarda, daha esnek sigorta hizmeti alabiliyorlar.

Çalışan açısından;

- * Maaş dışında alınabilecek en önemli yan haklardan biri...
- * Bireysel poliçelerden daha esnek ve daha geniş hakları olan bir sigorta hizmetinden faydalanabiliyorlar.
- * Kaliteli sağlık hizmetini istedikleri sağlık kurumundan alabiliyorlar.
- * Aldıkları sağlık hizmetinin karşılığında sürpriz ekonomik yüklerle karşılaşmıyorlar.
- * Eşleri ve varsa çocukları için daha uygun fiyatlarla sigorta hizmeti alabiliyorlar...

işverenlerin çalışanları adına yaptırdığı kurumsal sağlık sigortaları oluşturuyor. Kurumsal sağlık sigortaları, çalışanın kendisini daha değerli ve şirketin uzun vadeli planları içinde hissetmesini sağlıyor, dolayısıyla firmaya bağlılığı artırıyor. Çalışanın kaliteli ve hızlı bir sağlık hizmeti alabilmesinin ve kendini güvende hissetmesinin performansına olumlu yansıdığı tartışma götürmez bir gerçek. Artık sağlık sigortası yapılıp yapılmaması, özellikle de kalifiye ve aranan elemanların şirket tercihlerinde önemli bir etken olmaya başladı. Eskiden sadece ücret ve zam oranlarına bakan ve bu iki kritere göre şirket tercih eden çalışanlar, artık başta sağlık sigortası olmak üzere yan hakları da önemsiyorlar. Firmalar, sağlık sigortalarında istedikleri teminatları, limitleri ve hatta poliçe şartlarını belirleyerek, çalışanlarının yatarak ve ayakta tedavi giderlerini sigorta güvencesi altına alabiliyorlar. Bu noktada tecrübeli bir sigorta şirketinin ve satış kaynağının (acente/broker) görüşleri önem



“Anlaşmalı hastaneler çok önemli”

Pınar Okman,
Abbott İnsan Kaynakları Müdürü
(Yapı Kredi Sigorta Kurumsal Müşterisi)

Abbott olarak 15 yılı aşkın bir süredir çalışanlarına ve ailelerine sağlık sigortası ek menfaatinin sağlıyoruz. Özel sağlık sigortası, Abbott Toplam Kazanç Paketimiz'in çok önemli ve değerli bir bileşenidir. Abbott'un sunduğu bu yan hak ile çalışanı ve ailesini, özellikle beklenmedik kritik sağlık sorunları karşısında garanti altına almayı hedefliyoruz. Bu sebeple çalışanlarımız için sağlık sigortası satın alırken, öncelikle sağlık sigortası firmasının sağlayacağı özel şartlara odaklanıyoruz ve sonrasında çalışanlarımızın kullanım önceliklerini değerlendirip sağlık sigortası limit ve kapsamını da bu çerçevede gözden geçiriyoruz. Bizim için

olmazsa olmazların başında, bize sağlayacağı özel şartlar, sağlık sigortası firmasının anlaşmalı olduğu hastane ve diğer sağlık kuruluşlarının coğrafi açıdan yaygınlığı, provizyon kullanımının kolaylığı gibi unsurlar geliyor. Çalışanın, kendisi ve ailesi için mutlaka olmasını beklediği bir yan hak olan sağlık sigortası çalışan perspektifinde çok kıymetli. Sağlık sigortası ek menfaatinin ilişkin çalışanlardan son derece olumlu geri bildirimler alıyoruz. Bir sağlık hizmetleri şirketi olarak çalışanlarımıza ve ailelerine daha sağlıklı bir yaşam sürdürebilmeleri için katkılar ve programlar sunmanın değerinin bilincindeyiz.

kazanıyor. Başlangıçta belirle-
necek çok geniş bir teminat
yapısı ve poliçe şartları,
ilerleyen yıllarda kontrol
edilemez maliyetlere, dolayısıyla
çok yüksek prim artışına

neden olabiliyor. Poliçe
yenilemelerinde primlerin
düşürülmesi amaçlanarak
yapılan daraltmalar ise verilen
hakların geri alınması olarak
algılanarak memnuniyetsizlik-



lere neden olabiliyor. Peki kurumsal sağlık sigortası yaptırırken nelere dikkat edilmeli?

Herkes kendini 'özel' hissetmeli. Sektördeki aşırı fiyat rekabeti ilk yıl firma için bir avantaj olarak görünse de yenilemelerde çok daha olumsuz sonuçlar yaratabiliyor. Mali gelirlerin azaldığı günümüz koşullarında düşük kar marjlarıyla veya zararı göze alarak yapılan fiyatlandırmaların sürdürülemez olduğu açıkça görülüyor. Büyük harcamalar gerektiren önemli hastalıklar söz konusu olduğunda yenileme primleri, firmanın bütçelediğinin/ katlanabileceğinin çok üstünde olabiliyor. Bu yüzden kurumsal müşterilerin, verilen teklifleri değerlendirirken seçecekleri sigorta şirketiyle uzun vadeli/tutarlı bir işbirliğine önem vermeleri gerekiyor. Ayrıca mutlaka söz konusu sigorta şirketinin diğer kurumsal müşteri referanslarının da araştırılmasında fayda var. İlk kez sigorta kapsamına alınacak çalışanlardan sağlık beyanı alınarak

bir risk değerlendirmesi yapılıyor. Yapılan değerlendirme sonucunda sigortalanabilir durumda olan kişilerin varsa mevcut rahatsızlıkları için muafiyet, ek prim veya limit uygulanabiliyor. Bir sigorta şirketinden diğer sigorta şirketine geçişlerde grupların büyüklüklerine göre farklı – kritik hastalık risk değerlendirmesi veya kazanılmış hakların beyan alınmaksızın devri gibi – değerlendirmeler yapılabilir. Yapı Kredi Sigorta, firmanın talebine göre farklı ürün ve/veya proje çalışmaları yapabiliyor. Kurumsal müşterilere özel ve ayrıcalıklı hizmetler sunulması, yüksek müşteri memnuniyeti sağlanması açısından oldukça önemli. Sigorta şirketinin deneyimli ve eğitilmiş personele ve güçlü teknolojik altyapıya sahip olması, sağlık branşında yüksek bilgi birikimi ve öncü/tutarlı uygulamaları, Türkiye'nin dört bir tarafına yayılmış geniş anlaşmalı sağlık kurumu ağının bulunması gibi unsurlar da tercih nedenleri arasında...

Kurumsal sağlık sigortası alırken nelere dikkat edilmeli?

- * Çalışanlarına ilk kez sağlık sigortası yaptıracak olan kurumlar, teminatlara ve şirket seçimine dikkat etmeli.
- * Şirketlerin, çalışanlarının sağlık geçmişlerini eksiksiz olarak belirtmelerini sağlamaları gerekiyor. Mevcut hastalıkların teminat kapsamı dışında olduğu bilinmeli.
- * Seçilen teminatlar karşılığında ödenecek prim ve alınacak hizmet değerlendirmesi iyi yapılmalı.
- * Yenileme döneminde prim artışlarının nasıl olacağı konusunda bilgi alınmalı.
- * Aday sigorta şirketinin tazminat ödeme şartları, etkinliği, hızı ve risk kabul süreçleri iyice öğrenilmeli.
- * Mevcut sağlık sigorta poliçesi olup da yenileyecek olan kurumlar, kazanılmış hakların korunuyor olmasına dikkat etmeli.
- * Çalışan memnuniyetini mevcut seviyede tutacak, mümkünse artıracak uygulamalar için destek alınmalı.
- * Çalışanların önemli hastalıkları bilinip takip edilmeli.
- * Hem yenileme hem de ilk yıl sigortalanacak şirketler için tercih edilen sigorta şirketinin anlaşmalı kurum ağının genişliği ve sağlık kuruluşlarıyla yapılan indirim anlaşmalarının ne kadar iyi olduğu araştırılmalı, özellikle ayakta tedavide sağlık giderinin yüzde 20'si sigortalı tarafından karşılandığı için bu maliyetin daha düşük olması sağlanabilmeli.
- * Sigorta şirketi tercihinde öncelik, prim tutarından ziyade verilen hizmetin kalitesi ve devamlılığında olmalı.
- * Sigorta, sonuna kadar kullanılarak tüketilecek bir hizmet olarak değil, beklenmedik ve yüksek maliyet getirecek rahatsızlıklar için kullanılmak üzere geliştirilmiş bir ürün olarak görülmeli. Bu amaçla kişilerin gereksiz kullanımlarını caydırıcı önlemler alınmalı, doğru kullanım teşvik edilmeli. Aksi takdirde grubun hasar prim oranının çok yükseleceği, yenileme primlerinde ciddi artışlar olabileceği unutulmamalı.
- * Yenileme garantisi, bekleme süresi gibi kişiye özel hak edişlerin korunması veya transferi konularına dikkat edilmeli.
- * Yenileme garantisi kazanmak için gerekli detaylar iyi incelenmeli...

Riski yöneten şirketler için: “Fırsatlar kapıda”

Coface Türkiye Genel Müdürü Belkis Alpergun, “Alacak yönetiminin başaran işletmeler için fırsatlar kapıda” diyor.



Belkis Alpergun

Ticari alacak sigortası alanında faaliyet gösteren Coface Türkiye, Coface Baş Ekonomisti Yves Zlotowski'nin Türkiye'yi ziyareti vesilesiyle güncel gelişmelerin değerlendirildiği bir panel düzenledi. 6 Ekim'de gerçekleştirilen panelde Zlotowski'nin yanı sıra Prof. Dr. Deniz Gökçe ve Coface Türkiye Genel Müdürü Belkis E. Alpergun da Avrupa ekonomisindeki güncel gelişmeler ve Türkiye'nin AB vizyonu ile ilgili değerlendirmelerde bulundu.

Alpergun, dünyadaki ve Türkiye'deki ekonomik konjonktürü iyi analiz eden Türk işletmelerinin giderek artan oranda ticari alacak sigortasından yararlanmaya başladıklarını söyledi. “2008 krizinden bu yana piyasaya, borcunu ödeyemeyen kuruluşların 50 milyon lira hasar ödemesini yaptık, böylelikle 600'e yakın borçlunun uzlaşmasını sağladık” diyen Alpergun'un verdiği bilgilere göre Coface Türkiye ticari alacaklar sigortası kapsamında 21 bin Türk şirketinin yaklaşık 5

milyar euro'luk borcunu teminat altına aldı. Bu işletmeler arasında özellikle tekstil, otomotiv yedek parçası, elektrikli ev aletleri, elektronik ürünler, makine teçhizat, kimyasal ürünler, lojistik ve turizm sektörleri önemli bir yer tutuyor. Bu yıl içinde Bursa ve İç Anadolu'da bölge temsilciliklerini kurduklarını belirten Alpergun'a göre Türkiye'de ticari alacak

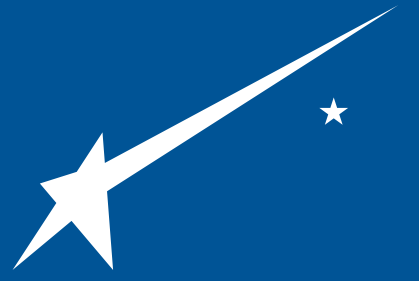
sigortasına olan ilginin artması Türk işletmelerinde riske bakış açısındaki olumlu değişikliği gösteriyor.

Riski yönetenler için iyi fırsatlar var Coface'nin 2010 Temmuz ayında Türkiye'nin ülke risk notunu ‘yatırım yapılabilir’ seviyesine çıkaran ilk uluslararası kuruluş olduğunu hatırlatan Alpergun, bugün gelinen noktada bu tespitin teyit edildiğini, Türk işletmeler için iyi fırsatların kapıda olduğunu ileri sürdü. “Buradaki kritik noktaların başında alacak yönetimi geliyor. Alacak riskini iyi yöneten işletmeler hem yeni pazarlara açılacak hem de vade rekabetinde güvence altında olacakları için eşit şartlar elde edebilecekler” şeklinde konuşan Alpergun, ekonomik konjonktürü iyi analiz eden Türk işletmelerin giderek artan oranda ticari alacak sigortasından yararlanmaya başladıklarını söyledi. Günümüzde ekonomik krizlerin geçici değil,

oldukça uzun süreli etkileri olduğunu ve kesinlikle öngörülü hareket planıyla yönetilmesi gerektiğini belirten Alpergun, “Avrupa krizi, genişleyerek etkili olduğu coğrafyayı büyütebilir. Bu nedenle işletmelerimiz yeni stratejileri içerisinde mutlaka alacaklarının yönetimi için profesyonel desteğe ihtiyaç duyuyorlar. Alacak riskini doğru yönetebilmek için önce belirsizlik ortamından çıkmak gerekir. Ayrıca bu şekilde doğal olarak yeni pazarlara açılabilir ve vade rekabetinde güvence altında olacakları için eşit şartlar elde edebilirler” şeklinde konuştu.

İhracatçılara alternatif pazarlar

Özellikle gelişmiş ekonomileri daha sert vuran küresel finansal krizin etkilerinin bugüne kadar Türk ihracatçıları tarafından güvenilir pazar olarak düşünülen Avrupa ülkelerinde daha çok hissedildiği için, ihracatçı şirketlerin daha bakir pazarlar arama veya bu pazarlarda büyüme stratejileri ile çalışmaya başladıklarını ifade eden Alpergun, Coface'nin Türkiye'de 50 bin, dünyada 60 milyondan fazla şirketin bilgisini izleyerek, hizmet verdiği müşterilerin risklerini daha iyi yönetmelerine katkıda bulunduğunu belirtti. Alpergun, “İhracatçılar için alternatif olan yeni pazarlar, hem Coface hem de kendileri için riskin dağıtılması adına büyük önem taşıyor. Coface sayıları 250'yi bulan kredi ve risk değerlendirme analistleri aracılığıyla günde yaklaşık 15.000 karar alarak, gelen taleplerin yüzde 80'ini 24 saat içerisinde cevaplayabilecek bir kadroya sahip” dedi. Türk ihracatçılarının alternatif pazar olarak son dönemde Orta Doğu ve Afrika bölgelerindeki ülkelere yöneldiğini belirten Alpergun, “Elbette bu pazarlarda başarmak ve sürdürülebilir sonuçlar için işletmelerin hem kendi finansal yapılarını kuvvetli tutmaları hem de gidecekleri pazarlardaki riskleri en aza indirmeleri gerekiyor” diye konuştu.



Bank Asya'dan, yola çıkanlara yönünü gösteren KOBİ Bankacılığı: **Çobanyıldızı**

Türkiye çok büyük. Daha da büyüyecek.
"Ülkem büyüdükçe ben, ben büyüdükçe ülkem büyür"
diye yola çıkanların artık bir rehberi var.
Çobanyıldızı. Türkiye'nin yeni nesil KOBİ Bankacılığı.
Hedefinizi büyütme ve yeni başarılar yaşamak için...

Sigortalarım anneme emanet

Baba tarafından siyaset, anne tarafından sanatla beslendi. Ama o sanatı seçti ve oyuncu olmaya karar verdi. Sinemanın genç yeteneklerinden Pelin Batu ile sinema, yeni projeleri ve sigorta üzerine sohbet ettik... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com

Boğaziçi Üniversitesi'ndeki tarih eğitimi bir kenara atıp ABD'de tiyatro okudu. İlk defa Ferzan Özpetek'in 'Harem Suare'sindeki rolüyle sinemaya adım attı. Tiyatroda, sinemada başarılı işlere imza attı. Sinan Çetin'in Komser Şekspir'indeki rolüyle hem deneyimi hem de ünü arttı...

Başarılı kariyerine rağmen "Oyunculuk dünyada yapacağım tek iş değil" diyen Pelin Batu, şu sıralar Boğaziçi Üniversitesi Batı Dilleri ve Edebiyatı Bölümü'nde 'metamorföz' üzerine doktora tezini yazıyor. Amacı ileride akademide ders vermek. Bir yandan da "Benim için çok önemli" dediği yeni şiir kitabının son düzeltmelerini yapıyor.

Piyano çalıyor, resim yapıyor... Doğduğu günden beri evde sanatla iç içe yaşayan Pelin Batu, deyim yerindeyse beş parmağın da beş ayrı sanatla uğraşıyor.

Babası ünlü diplomat İnal Batu'nun görevi gereği Pakistan'dan Fransa'ya, ABD'den Çek Cumhuriyeti'ne birçok ülkede yaşayan ve eğitim alan Pelin Batu, tam bir çokkültürlülük ve hoşgörü örneği. Bu yönünü daha karşılaştığınız ilk anda fark edebiliyorsunuz. Türkiye sinemasının genç yeteneklerinden Pelin Batu ile hoş ve samimi bir sohbet yaptık.

Ünlü bir diplomatın kızı olmak sizi nasıl etkiledi?

Anne, baba ve iki kardeşten oluşan küçük bir aileyiz. İki üç yılda bir sürekli ülke değiştirdiğimiz için birbirimize çok bağlı ve yakınız. Aslında "dünya ve biz" gibi bir şey oluştu. Erkek kardeşim Arda benim hep en yakın arkadaşım oldu. Bense oldum olası

hep ikilemlerde gidip geldim. Çünkü bir taraftan içine kapanık ve kendi dünyasında yaşayan biriyim. Çocukluğumda hikayeler yazıp oynardım. Kendi masal dünyasında yaşayan bir çocuktum. Diğer taraftan, ailemin arkadaşları benden hep 30-40 yaş büyüktü ve onlarla birlikte büyüdüğüm için rahat iletişim kurabilen, her şeye çok rahat adapte olabilen bir insan oldum. Bu ikisi birleşince aslında çok ikilemde bir karakter ortaya çıkıyor. Mesela televizyona, medyaya çıkıyor ve kendi evimdeymişim gibi davranıyorum. Hiçbir zaman utangaçlık, korku ve panik yaşamıyorum. Çünkü doğduğum günden itibaren evimizde hep gazeteciler vardı. Babamla röportajlar yapıldı. Bu yüzden benim için gayet normal ve rutin haline geldi. Bu anlamda bir rahatlık var.

Oyunculukla nasıl tanıştınız?

Babamdan dolayı diyebiliriz aslında. Babam Roma'da büyükelçiydi ve bir kokteylde Ferzan Özpetek'le tanıştım. Zaten New York Üniversitesi'nde tiyatro okuyordum ve bu alanda bir şeyler yapmak istiyordum. Özpetek 'Harem Suare' filminin hazırlıklarını yapıyordu. Ofisine çağırdı, konuştuk. İlk oynadığım film o oldu. Bu kadar yıldır oyunculuk yapıyorum, Ferzan Özpetek'in setinde gördüğüm profesyonelliği hiçbir sette görmedim. Makyajcısından ışıkçısına kadar herkes işini dört dörtlük yapıyor.

Peki Türkiye sinema sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu sektörde öyle bir gerginlik var ki, yönetmenler kendini tanrı sanıp tanrıyı

oynuyor ve her taraftan kompleks akıyor. Bütün bu işlerle şizofrenik bir ilişkim var. Bir taraftan seviyorum, diğer taraftan "Bu tür kompleksli insanlarla değer mi" psikolojisine giriyorum. Senaryolar kağıt üzerinde durduğu gibi durmuyor. İki buçuk yıldır bir filmde oynamıyorum. Çünkü inanılmaz güzel bir senaryo geliyor ve aylarca hazırlanıyorsunuz; burcundan tutun da tanrıya inanıp inanmamasına kadar siz olmayan bir karakter yaratmaya çalışıyorsunuz. Daha sonra seyredivorsunuz ve hiç kafanızda kurduğunuz gibi bir şey ortaya çıkmıyor. İşte o zaman büyük bir sükutu hayal ve soğuma süreci başlıyor. Uzun süre yeni işleri korkarak yaklaşıyorsunuz. Bu yüzden severek ve inandığım işlerde rol almak istiyorum. Bir yönetmen arkadaşım "Film yönetmenin işidir. İnce eleyip sıkı dokuma. Kötü olursa uyunculunun değil yönetmenin filmi olur" demişti. Ancak ben buna inanmıyorum. Bu bir grup işidir. "Para kazandım, işimi yaptım, başka bir film daha oynayayım" diye bakamıyorum. Biraz duygusal yaklaşıyorum. Yaptığım işin hakkını vermek istiyorum. En güzel anılar en kötü filmlerden çıkmıştır. Sette öyle trajikomik şeyler yaşıyorsunuz ki... Sigortalar atıyor, elektrikler gidiyor, kaçak elektrik bağlamak zorunda kalıyorsunuz... O anda çok sinirleniyorsunuz ama sonra en komik anılar olarak kalıyor.

Var mı böyle bir anınız?

Orta Anadolu'ya 'Kerem ile Aslı'nın çekimini yapmak için gitmiştik. Ben Aslı karakterini oynuyordum. Kerem ile Aslı'nın tanışma sahnesi şöyle geliyordu: Avcı

“ Bir filmde oynamak tıpkı
evcilik oynamak gibi.
İnsanın içindeki çocuğa
enerji veren, onu ayakta
tutan bir şey... ”



Kerem bir kuş vuruyor. Aslı da ormanda giderken vurulan kuşu buluyor ve tanışıyorlar. Çekim alanına giderken birden aklıma geldi ve prodüksiyon müdürüne “Kuşu ne yaptınız” diye sordum. Çünkü vurulmasını istemiyordum doğal olarak. Çekim yerine vardık. Makyajım, saçım ve hazırlıklarım yapılıyor. Filmde Ruhi Sarı da oynuyordu. Yanıma geldi ve inanmayacaksın ama “Horoz bulmuşlar” dedi. Düşünebiliyor musunuz? Neyse sonunda karabatak gibi bir kuş bulmuşlar. Ancak kuşun uyuşturulması lazım ve eczane yok. Setteki ışıklarımız hayvanlarla çok iç içe biriydi. Bana “Boynunu büküp kanatlarını altına koyarsan gece sanıp uyur. O arada da hızlı hızlı sahneyi çekeriz” dedi. Ben kuşu kucağıma aldım ama üzerime pisledi. Bu sefer kostüm kirlendi. Tek kostüm var. Sonunda kostüm yıkandı ve sahne çekildi. Normalde yarım saat sürecektir sahne saatler sürdü. Kuş bantlarla yere yapııştırıldı. Öldürülmesinden iyidir.

Şu sıralar nelerle uğraşıyorsunuz?

Çok fazla işi bir arada yapıyorum. Öncelik seçmiyorum, projeye göre kendimi yönlendiriyorum. Sinema benim için dünyanın en zevkli işlerinden biri. Ama yarını çok belli olmayan bir iş. Özellikle sektörle ilgili bahsetmiş olduğum sorunlardan dolayı kendimi tamamen sinemaya veremiyorum. Ancak işimin değerini biliyorum. Kendime sürekli “Oyunculuk dünyada yapacağım tek iş değil” diye hatırlatıyorum. Akademik kariyer de benim için çok önemli. Doktoramı bitirmek üzereyim. Önümüzdeki dönemde bir

üniversitede ders vermek istiyorum ve şimdiden altyapısını hazırlıyorum. Okul benim hayatımda hep var olacak. Bir de oyunculuk tarafında beni sinirlendiren o kadar çok şey oluyor ki... Hakkımda çıkan haberlerden tutun da yaptığım işlerdeki yaklaşımlara kadar. Okula girdiğimde kendimi kurtarılmış bölgeye girmiş gibi hissediyorum. Sinemada ise pasif olarak bana bir film teklifi gelsin diye beklemek pek bana göre değil. Belki bir prodüktör olarak çalışabilir ya da filmin senaryosunu birlikte yazabilirim. Bu arada bir de şiir kitabım var. Yakında çıkacak. Şiir benim için çok önemli. 5



Life Style editörümüz Berrin Vildan Uyanık, Türk sinemasının genç yeteneklerinden Pelin Batu ile samimi bir söyleşi yaptı.

yaşından beri piyano çalışıyorum. Çocukken Mozart'ın hayatını anlatan Amadeus filmini izlemiştim. Oradaki bir sahneden çok etkilendim ve piyano çalmak istediğime karar verdim. Sinirlendiğim zaman piyano çalarak ya da resim yaparak tüm stresimi atıyorum. Renklerle boyalarla oynamayı çok seviyorum. Annem güzel sanatlar mezunu; resimle, boyalarla, renklerle iç içe büyüdüm. Babamsa haftada iki kitap bitiren biri. Babanız ve anneniz böyle olunca siz de onlardan mutlaka bir şeyler alıyorsunuz.

Yeniden 'Tarihin Arka Odası' gibi bir programda yer almayı düşünüyor musunuz?

Tarihin Arka Odası'nı 1.5 yıl yaptık ve 4-5 ay önce bitirme zamanının geldiğini düşündüm. Haftada neredeyse üç günümü alıyordu. Bu 1.5 yıl içinde ne tez yazabildim ne de film projeleriyle ilgilenebildim. Televizyonun iyi tarafı, hakikaten güçlü bir iletişim aracı olması. Yıllardır çevre sorunlarını kafaya takmış biri olarak benim için televizyona çıkıp üçüncü köprüyle ilgili konuşabilmek çok güzel bir şey. Ancak bütün bunların yanı sıra gel gör ki televizyon inanılmaz vahşi bir ortam. Neden dersiniz, en saygı duyduğunuz profesörler bile televizyona çıktığında bir reyting canavarına dönüşebiliyor. Ben de bu yüzden sürekli bir çelişki yaşıyorum. Evet, bu çok

büyük bir güç ve kullanmak güzel. Ama diğer taraftan çok acımasız ve kaypak bir zemin. Biraz da Mefisto ile zar atmak gibi bir şey. Reytingle uğraşmak istemiyorum. Çünkü ben steril, temiz bir hayat yaşıyorum.

Peki dizilerden teklif alıyor musunuz?

Yeni bir dizi projeniz var mı?

Dizilerden periyodik olarak teklifler geliyordu. Ama son birkaç aydır kesildi. “Sevdiğiniz bir dizi var mı” ya da “Oynamak ister misiniz” diye soruyorlar ama ben son iki yıldır doktora teziyle uğraştığım için “Haftanın altı günü sette olamam” diyorum. Zaten ilk dizide oynadığımda da kontratıma “Haftanın üç günü okulda olmalıyım. Bu yüzden üç gün izin vermeniz gerekiyor” diyerek bir madde koydurmuştum. Bir de “Sürekli dizi izlemiyorum, sıkılıyorum” deyince doğal olarak bir süre sonra antipatik kadın oluyorum. Ben bir dizi yüzünden bütün geceyi kapatmak ve 5 saati-

“Tarihin Arka Odası programında bile ‘güzel kız’ deniyordu o kadar. Benim eğitimim, fikirlerim ya da yaptığım işler önemli değildi. Çok sevdiğim bir hocam bana şöyle demişti: Kızım bu ülkede akıllı kadın olmak çok tehlikeli bir şey. Çünkü erkekler akıllı kadından korkarlar. Güzellik ve akıl güç demektir. O gücü istemezler...”

mi boş boş televizyon karşısında geçirmek istemiyorum.

Son dönemlerde insanların dizileri bu kadar çok izlemesini neye bağlıyorsunuz?
İnsanlara kızmamak lazım. Sinemaya gitmenin bir maliyeti var. Oysa evinde para vermeden, çekirdek çıtlatarak 5 saat oturup film ya da dizi seyredebilirsin. Bu aslında uyuşturucu gibi bir şey. Zaten insan, etimolojide ‘alışan’ anlamına geliyor. İnsana neyi verirseniz bir süre sonra “Ne olacak şimdi” diye merak edip izleyecektir. İyi tarafindan bakarsak, diziler sayesinde bir endüstri geliyor. Sinema da teknik olarak çok gelişti. Gayet güzel senaryolar yazılıyor. Mesela çok içi dolu olmayan komedi filmleri gişe rekorları kırıyor. Bu da çok şaşırtıcı değil çünkü sürekli kriz ortamı ve sorunların olduğu bir ülkede insanlar komedi filmi izleyerek stres atıyor. Sadece boş boş gülmek için gidiyorlar. Bu da “sanat filmleri mi gişe filmleri mi” gibi bir ikilem yaratıyor. Teknik anlamda iki tarafta da güzel işler yapılıyor. Ödül alan filmleri ise 10 bin kişi ya seyreliyor ya da seyretmiyor. Onlar da festivalden para kazanıyor. Bunun devamı nasıl olur o da ayrı bir tartışma konusu...

Türkiye’de sinema ya da tiyatrodaki kendinize idol olarak gördüğünüz biri var mı?
Sinemada değil ama tiyatrodaki Işık Yenersu var. Kendisi oyuncu olmama neden olan insandır. 9 yaşındayken onu sahnede izledim ve gördükten sonra “Ben Işık gibi olmak ve onun yaptığı işi yapmak istiyorum” dedim. Aynı zamanda annemin çok yakın arkadaşı. Ama en önemlisi sahnede

devleşen insanlar vardır ya, işte ta kendisidir. Benim için idol odur.

Yapmak isteyip yapamadığınız bir şey var mı?
Evet var. Son birkaç yıldır şiir kitabımı, defterimi yanıma alıp, kulaklıklarımı takıp, müzik dinleyerek trenle üç ay Güney Amerika’yı dolaşmak istiyorum. Bir ay Uruguay’da, iki hafta Bonoseras’ta yaşayayım, sonra Şili’ye geçeyim istiyorum. Ama sürekli bir şeyler çıkıyor ve gidemiyorum.

Siyasete nasıl bakıyorsunuz? İleride siyasete atılmayı düşünüyor musunuz?

Babam ve dedemden dolayı aileden gelen bir politik duruş var. Zaten Türkiye gibi bir ülkede politikayla ilgilenmemek söz konusu değil. Ama politikacı olmak bana göre Ankara’da yaşamak ve başka hiçbir şey yapmamak demek. Şu anda bütün hayatımı politikaya adanmak bana çok uzak geliyor. Son yıllarda Yeşiller Partisi diye bir parti var mesela onlara destek veriyorum. Ayrıca çeşitli sivil toplum örgütlerine de destek oluyorum. Fakat şu anda kendimi yakın bulabileceğim bir parti yok.

Sigortayla aranız nasıl?

Aslında sigorta, para-pul gibi konulardan pek anlamam. Bizim ailede bu tür konularla annem ve kardeşim ilgilenir. Babam ve ben bu tür konulara hiç karışmayız. Çünkü ikimiz de pratik olmayan insanlarız. Annem, kardeşim Arda’ya ve bana yıllar önce hayat sigortası yaptırmıştı. “Mesleğin de hiçbir şey belli değil, geleceğini garanti altına alman lazım” diyerek sağlık sigortasından tutun da ev, araba, BES, hayat sigortası gibi bütün sigortalarını yaptırdı.



Sağlık sigortası sizin için neden önemli?
Sağlık sistemi çok vahşi. Sağlık demek para demek. Herhangi bir sağlık problemimiz ortaya çıkana kadar ne kadar ciddi ve olması gereken bir sigorta olduğunu fark etmiyoruz. Ama başımıza geldiğinde hayatımız gerçekten çok zorlaşabiliyor. Yakın çevremde de bu tür durumlarla karşılaştım. Sigortaların insanların hayatını ferahlattığını, rahatlattığını, nefes aldırıldığını düşünüyorum. 6 ay ya da 10 yıl sonra ne olacağımızı, neler yaşayacağımızı bilmiyoruz. O yüzden her türlü sigorta çok önemli. Benim her türlü sigortam olduğu için kendimi rahat ve güvende hissediyorum.

Rakamlarla
ERGO Türkiye

333.1

Milyon TL, Prim üretimi

249.1

Milyon TL, Ödenmiş sermaye

117.8

Milyon TL, Özkaynaklar

1.500

Acente sayısı

515

Çalışan sayısı

Zarar artıkça umutlar erteleniyor

ERGO Türkiye'nin yeniden yapılanma süreci bilançoyu olumsuz etkilemeye devam ediyor. İlk yarıda 92 milyon lirayla tüm sektörün en fazla zarar açıklayan şirketi olan ERGO'da özkaynak karlılık oranı (-) yüzde 77... **Aysun Göksu** /agoksu@finansgundem.com

İsviçre Sigorta, Türkiye sigorta sektörünün önemli şirketlerinden biriydi. Uzun yıllar sektörün duayen patron ve yöneticilerinden Okan Balcı ile ailesi tarafından yönetilen şirket, kasko ve trafik ile sağlık sigortalarında önemli bir pazar payına sahipti. 2006

yılında Alman sigorta devi ERGO'ya, satıldı... Peki, Almanya'nın en büyük sigorta şirketlerinden ERGO, Türkiye pazarına girdikten sonra ne gibi değişikliklere imza attı? Yeniden yapılanma şirket bilançolarına nasıl yansıdı? Akıllı Yaşam olarak bu sayımızda şirketin 2011'in ilk altı aylık bilançosunu mercek altına aldık. ERGO, hatırlanacağı gibi önce İsviçre Sigorta'nın yüzde 75 hissesini 218 milyon euro bedelle devralmıştı. Ardından 2008'de de kalan yüzde 25'lik hisseyi satın aldı. Böylece şirkette ciddi bir dönüşüm süreci de başlamış oldu. Şirketin kaptan köşküne Sabancı Holding Finansal Hizmetler CEO'su Akın Kozanoğlu, İcra Kurulu Başkanlığı'na da Sedat Korkmaz getirildi. Böylece şirketin dümeni finans sektörünün yakından tanıdığı bu iki isme emanet edilmiş oldu. Bu iki transferle birlikte ERGO'da ciddi bir yapılanma süreci başladı. ERGO Sigorta, öncelikle toplam portföy içerisinde kasko ve trafik

sigortalarının payını azaltma yoluna gitti. Bir anlamda karlılığı artırmak için 'portföy temizleme' operasyonu başlattı.

Hedef sağlıklı bilanço

ERGO Sigorta'da kasko ve trafiğin ağırlığı yüzde 70'lerden, piyasa ortalaması olan yüzde 55'lere indirildi. ERGO Türkiye CEO'su Akın Kozanoğlu, bu değişimi bir gazeteye verdiği demeçte "Kasko ve trafikte güçlü olmak iyi ama bu çok zararlı bir portföy" sözleriyle açıklamıştı. Buradaki küçülmeyi endüstriyel alanlarda daha fazla büyüyerek telafi edeceklerini söyleyen Kozanoğlu, bu sözleriyle 'kurumsal sigortalar' ve 'sağlık' alanlarında büyüyeceklerine işaret etti. ERGO'nun 10 yıllık iş planlarında portföyün yüzde 40'ının kasko ve trafik, yüzde 15-16'sının da sağlık sigortalarından oluşması var. Kalan bölümünse endüstriyel ürünler ve kurumsal sigortalar ile ferdi kaza gibi ürünlerden oluşturulması planlanıyor. Kısacası hesaplar bu plana göre yapılıyor. 2011 yılının ilk altı ayında 333 milyon 158 bin liralık prim



üreten ERGO, bu rakamla yüzde 3,74 pazar payına sahip. Şirketin 2010'un ilk altı ayındaki toplam prim üretimi 340 milyon lira, pazar payı ise yüzde 4,75 idi. Branş bazında bakıldığında kara araçlarından 166 milyon, yangın poliçelerinden ise 57 milyon liranın üzerinde prim üretimi dikkat çekiyor. Yangın sigortalarını 33 milyon lirayla sağlık izliyor. Ardından da nakliyat sigortaları geliyor. Yat sigortalarında etkin olan ERGO'nun su araçlarından ürettiği prim tutarı ise 4 milyon lirayı geçmiş durumda.

ERGO Sigorta'nın son dönem bilançolarına bakıldığında, yaklaşık 45 milyon liralık yatırım gideri olduğu anlaşıyor. 2011'in ilk altı aylık bilançosunda komisyon giderlerinin de hayli arttığı gözleniyor. Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 100 artan komisyon giderleri 64 milyon liranın üzerine çıktı. Aynı dönemde işten ayrılanlara 1 milyon 463 milyon liralık ihbar ve tazminat ödemesi yapıldı. Çalışanlara ise bonus, prim ve komisyon adı altında 1 milyon 427 bin liralık ödeme yapıldığı görülüyor. Yine bilançoda insan kaynakları gideri, yani çalışanlara sağlanan fayda ve giderler kalemindeki artışın yüzde 100'ü geçmesi dikkat çekiyor. ERGO Sigorta, bu dönemde, söz konusu kalem için 18 milyon 558 bin lira ödeme yaptı.

Yeniden yapılanmanın bedeli
Anlaşılan ERGO Türkiye, bu

süreçte yeniden yapılanmanın bedelini ödüyor. Şirket, geçen yılki 100 milyon liralık zararından, 2011'in ilk altı ayında da 90 milyon liranın üzerinde zarar açıkladı. Peki, şirketin 5 yıllık bilanço döneminde mali tabloları nasıl değişti?

ERGO Sigorta'nın 2006 yılında ödenmiş sermayesi 65 milyon liraydı. 2011 yılının ilk altı ayında bu rakam 249 milyon 100 bin liraya çıktı. Yani ERGO Grubu, Türkiye'deki şirketin kasasına 184 milyon 100 bin lira koymuş oldu.

Şirketin özkaynak toplamı 2006 yılı sonunda 119 milyon 123 bin 525 liraydı. Son beş yılda yapılan sermaye artışlarına karşılık özkaynaklar 117 milyon 852 bin 445 liraya geriledi.

Sermaye artışının özkaynaklara yansımamasının nedeni ise 5 yıllık dönemde 200 milyon liraya yaklaşan zararlar. Nitekim şirket kasasına sermaye olarak konulan 184 milyon lira ile 2006-2011 yılları arasındaki 1 milyon 271 bin 80 liralık özkaynak farkının da bilanço'ya 185 milyon 371 bin 80 lira olarak yansıdığı görülüyor.

ERGO Sigorta, 2011'in ilk altı ayında hayat dışı branşlarda en fazla zarar açıklayan şirket. Prim üretimi sıralamasına göre bakıldığında da hayat dışı şirketlerdeki ilk 20 arasında eksi yüzde 76.59 oranıyla en kötü mali tabloya sahip. Teknik karlılık (teknik kar/yazılan prim) ve net karlılık (net kar/yazılan prim) oranları için de benzer bir tablo geçerli. Teknik

karlılık oranı eksi yüzde 21.40, net karlılık ise eksi 27.09...

Meyveler 2012'de alınacak

Peki bu tablodan Almanlar ne kadar memnun? İki ay önce Türkiye'ye gelen ERGO Grubu Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Andreas Kleiner, bir gazeteye yaptığı açıklamada, ERGO Türkiye'nin finansal sonuçlarından çok da mutlu olmadıklarını, ancak bunun kendilerini tedirgin etmediğini söylemişti. Finansal sonuçların öngörülerini ve beklentileri doğrultusunda ilerlediğini vurgulayan Kleiner, şirketi satın aldıklarında portföyün kasko ve trafik ağırlıklı olduğunu, 2000-2008



Akın Kozanoğlu



Sedef Korkmaz

yılları arasında yazılan poliçelerin negatif etkisini gördüklerini belirtmişti. Ardından da "ERGO Türkiye 2009 yılından bu yana bir değişim sürecinde. 2012 yılından itibaren bu değişim finansal tablolara da yansıtılacaktır" demişti.

Rakamlarla ERGO Türkiye

-90.2

Milyon TL, 2011/6 zararı

-1.27

Milyon TL, 2006-11 Özkaynak farkı

-76.59

Yüzde, Özkaynak karlılık oranı

-21.40

Yüzde, Teknik karlılık oranı

-27.09

Yüzde, Net karlılık oranı

“There is no company to insure”

Artwork is not a popular area for insurance companies in Turkey. Therefore insurance brokers look for overseas insurance markets on behalf of collectors. The best known brokerage company in Turkey is Nart Brokerlik with 25 years experience. ‘Suleiman The Magnificent’s Treasure’, ‘The Assyrians are in Istanbul’, ‘20 modern Turkish Artists of 20th Century’ are among famous artworks and exhibitions insured by Nart Brokerlik. The company’s insurance policy covers ‘all risks’ for precious artworks and finds up to 150 million dollars assurance from world reinsurance market for insurance companies and museums. “All of our policies

have ‘all risks’ feature that almost every risk is covered unless there is negligence or malice” said, Levent Nart, Chairman of the Board of Directors of Nart Brokerlik. According to Nart, the most common damages happen during transfers of exhibits or by accident. In the last decade, artworks and especially modern art have also gained reputation as an investment alternative in Turkey. Therefore, it was also inevitable the increase in insurance demands, explained Levent Nart. “Today many private museums and personal collectors have art insurances”. On the other hand most of the insurance companies in Turkey do not operate in this



field. Nart argues artwork is highly risky for insurance companies find and there is no such insurance pool for art:

“Insurance companies do not want to take this risk and write policies. The most important problem is the risk here.”

Do not ignore the tax advantage!

Individual Pension System (BES) still attracts people. As of 30 September, the number of participants has grown to 2 million 583 thousands while total funds exceeded 14 billion TRL.

The most important advantage of Individual Pension System (BES) is tax incentive.

Depending on your gross salary and the applicable tax bracket, you can get 15 to 35 percent of your contribution payment back as tax refund.

For example a participant with 3.000 TRL gross-wage can claim maximum 300 TRL deductions (10 percent of gross-wage) from his/her income tax. Therefore, paying 300 TRL contributions each month, a participant can get around 1000 TRL tax refund at the end of the year. Similarly, for those who file annual return can claim 10% of the declared income provided not to exceed annual amount of minimum wage. Employers

also can reduce tax base within these limits. On the other hand, earnings from individual pension funds are also exempt from tax on the contrary of other investment instruments. Therefore, in addition to tax advantages in saving period, participants also get tax



benefits from their investments in BES funds. In spite of this advantage, only 30 percent of contributors benefit from tax refund.

Profitability is left to another spring

Half year balance sheets of insurance sector have been announced by Association of the Insurance and Reinsurance Companies of Turkey (TSRŞB). 32 companies out of 59 announced profit whilst 27 companies announced loss. Total loss for non-life companies is 26 million TRL for the first six months of 2011. On the other hand life companies have

150 million TRL profit. Adding reinsurance companies' loss to non-life companies', the total profit for the sector decreased to 64 million TRL for the first half of 2011. The biggest damage was announced by ERGO Insurance. Thus, ERGO's 92 million TRL loss is bigger than the total loss of other companies. Liberty Insurance has the

second biggest loss followed by HDI Insurance with 14 million TRL and Groupama with 13.8 million TRL losses. It is interesting that these four companies entered Turkish market in the last 5 years. Do you think it is a coincidence?



Office block is on the balance sheet...

Half year balance sheets have been announced. As usual, there is nothing special in terms of the insurance companies' losses. But interestingly Italian Generali is also one of the companies that announced profit for the first six months. The company has produced 60.483 thousands TRL

premium and reported profits of 4.593 thousands TRL.

Generali has 0.82 percent market share and is in 24th place amongst all insurance companies...

Comparing to Güneş Sigorta with 463 million TRL premium production and 5.5 market share (7th in the industry), Generali has more profit than Güneş Sigorta's profit of 4.4 million TRL in the same term.

These figures encourage us to have a more detailed look at Generali's balance sheet. Technical profit of the company is (-) 8.738 thousands TRL and technical profitability is (-) 14.45 percent for the first six months of 2011. Therefore the profit is a result of non-operating income. It seems that the real reason of Generali's profit is the gain on sale of its office block in Karaköy.



Mine Ayhan, General Manager of Generali Sigorta

The Undersecretariat of Treasury announced a new Audit Guideline

As it is known, Insurance Supervision Board (ISB) of the Undersecretariat of Treasury supervises all insurance and pension activities in Turkey since 1963. Aiming to ease and accelerate the work of personnel, The Undersecretariat of Treasury published new Audit Guidelines through its web site. With the new guidelines the companies will know in advance that what will happen in auditing activities such as necessary information and documents, and the transactions. The Audit Guidelines was prepared to guide auditors and to set up a standard in auditing activities for insurance, reinsurance and pension companies. The Treasury's personnel audit 20 different subjects within a company's operations but the new guideline covers just 5 topics for the present. These topics includes; transactions for private pensions, life group and reinsurance, capital adequacy, securities and technical provisions. For the rest of the subjects, another guideline will be published until June 2012.

Asian middle class ask for more protection

A new research document released by ING has shown that more than half of Asia's emerging middle class are planning to buy an additional insurance policy over the next 12 months.

The findings of the ING Insurance Dashboard report, released on Sept 21, revealed that 82 percent of all middle income Asian citizens have felt a greater need to protect their lifestyle in the past year due to a stagnant macroeconomic climate, uncertain income conditions and political changes (in Thailand and Japan), amongst other factors. This perceived threat of potential economic downturn has driven many to consider additional coverage options. Over half of all respondents (52 percent) claimed they were planning to buy a new insurance policy sometime in the next 12 months. Among the seven countries surveyed, India appeared the most willing to seek coverage with 85

percent of respondents worried about a lifestyle coverage shortfall and 75 percent planning to purchase an insurance product soon.



According to the ING Insurance Dashboard report, the top three reasons middle class Asians are saving today are to protect family income and to provide for retirement and their children's education.

ING Insurance Asia Pacific Chief Executive Frank Koster explained in a press briefing

that the survey's results demonstrated how far the average middle class Asian consumer had progressed in terms of insurance awareness and lifestyle expectations. "This is in line with our experience. Asia's growing middle class is looking for more protection to ensure they can maintain their lifestyles in the face of uncertainty and an increased awareness of the benefits of insurance," Koster remarked.

The ING Investor Dashboard has been published for the past three years by ING Investment Management as part of their quarterly study of investor confidence and activities among middle-income customers in 11 key markets across the Asia Pacific region. The survey was conducted in June 2011 and involved online interviews with over 2,300 middle-income investors, aged 25 years and above, from China, Hong Kong, India, Korea, Malaysia, Thailand and Japan.

Swiss Re warns: The risk has not passed yet



The consequences of the worst global financial crisis since the 1930s have yet to fully play out. Swiss Re, a leading reinsurer in the Nordic markets, used its flagship Nordic Risk & Insurance Summit conference to warn that the economic environment in the wake of the financial crisis is still very challenging and turbulent. At the conference Swiss Re's Chief Economist and Head of Economic Research &

Consulting, Thomas Hess, warned: "The global banking system teetered on the brink of collapse. The insurance sector remained functional throughout the crisis. Its business model proved robust even in times of extreme financial stress, but it's unclear if we can continue as before. The tectonic plates of capital and insurance markets have shifted."

According to Hess, the industry is moving from coping and survival to fixing profitability, product development, risk management and maximising capital efficiency. Many life companies still have a heavy focus on savings-type products with expensive guarantees. Refocusing after the crisis will have massive consequences for cash flow, product distribution, and the

skills needed to run these firms. But there will also be new business opportunities. In life insurance, tighter regulation and low investment returns not only threaten industry profitability but for several product lines, the very business model. Savings products with return guarantees will need to be either redesigned or re-priced. Higher capital requirements for these products will call for thicker buffers or capital, Thomas Hess predicts. According to Hess, the post-crisis environment presents massive challenges for insurers. Products will have to be redesigned. Dealing with both national and international regulations will make capital and risk management far more complex for insurance companies.

New products for health insurance

Health insurance is one of the building blocks of insurance market. Although it has not reach the real potential, insurers are very positive about the future of health insurance considering the rising demand in products. According to Association of the Insurance and Reinsurance Companies of Turkey (TSRŞB), the number of health policies reached to 1.3 million in the first 7 months. That means almost 2 percent of the population have private health insurance in Turkey. On



production side, the sector produced 1.250 million TRL premiums for the first 7 months (20 percent increase compared to the same period of 2010). Health insurance premiums cover 15 percent of total premium production of the industry and its market share increases each year. According to sector managers this is a result of the advantages of health insurance and new products that designed for almost each individual's different needs. Some of the main advantages of private health insurance are; freedom to choose hospitals/doctors, easy access to

services, 7/24 consulting services, and tax exemption for income tax. Assurance for serious illnesses like cancer, and the opportunity to have a 'lifetime renewal guarantee' are also important advantages presented by health insurance. Therefore it's better to buy a health insurance policy while you are healthy and better if you are young. The advantages of health insurance have been strengthening with new products and a wide range of alternatives for almost each individual's own needs.

New health products provide the opportunity to create a policy almost special for you. After deciding the main coverage between in-patient or out-patient (or both), it is possible to create your own policy with choosing several alternatives such as

family or birth coverage, doctors / hospitals, assistance services, overseas or travel coverage etc. You can also limit your premiums with unnecessary guarantees. It is possible to have inpatient or outpatient treatment for low prices. For example, for a 30 years old man, living in Istanbul, can buy a health insurance policy with inpatient treatment plus guarantees for serious illnesses just for 500 TRL. This premium rises to 600 TRL for a 30 years old woman. Also, a policy that covers outpatient and inpatient treatment can be bought for 2.500-3.000 TRL.

If everybody does one's part, the premiums decrease



Yapı Kredi Sigorta is one of the first health insurance companies in Turkey. It is the sector leader in health insurance for the last 5 years. Banu Darcan, Assistant General Manager of Yapı Kredi Sigorta, argues that if everybody does one's part the premium balance would be achieved between the triangle of hospitals, companies and customers. Therefore, according to Darcan, it is highly important to select a health insurance company.

"I'd say our most important difference from other companies is our consistent/fear and ethic policies. We don't have an approach like 'Let's do this business for a year and then we can increase our prices'" she said.

Having 60 percent of personal policies, Yapı Kredi Sigorta's portfolio has a different picture than the industry average (with 40 percent of personal policies). Saying "We are stronger in personal policies side" Darcan points that Yapı Kredi's wide range of products, fast provision system and wide network attract personal insurance owners.

On the insured's part, it is also important to use health insurance consciously, Darcan said: "It is possible to have inpatient treatment for reasonable premiums. If the one has had outpatient treatment, it is important to use it in a controlled manner in order to have no-claim discount for the next year."

Is Turkey ready to Solvency II?



The third Solvency II conference, “The essentials for Pillars II and III & What’s next for Pillar I”, was held by Association of the Insurance and Reinsurance Companies of Turkey (AIRCT) and the European (re)insurance federation (CEA) in association with PricewaterhouseCoopers (PwC) on 30 September 2011 in Istanbul. The opening speech was made by General Director of General Directorate of

Insurance of the Undersecretariat of Treasury, Ahmet Genç. Giving information on Turkey’s ongoing works for Solvency II, Genç stated that Turkey has started its preparation with the regulations in 2006. “There is no regulation on Solvency II in Turkey but the regulations from 2006 still continue and preparation for Solvency II has been started,” he said.

Ahmet Genç also reminded that Solvency II Specialist Committee was formed with representatives of the Undersecretariat of Treasury, independent auditors and sub-working groups in May 2009. Sharing the results of the Committee’s survey, Genç said: “According to QIS4 (Quantitative Impact Study 5) survey, it seems that companies are not ready for Solvency II. The biggest deficiencies are in software, planning and personnel”. QIS5 survey has been started last year with

participation of all insurance companies and 4 of them will finish the survey until the end of 2011, said Genç.

Talar Gül, partner of PwC Turkey, also commented on Turkish companies’ preparations for Solvency II. According to Gül, the companies who will adopt the new corporate management principles which will be in force with the new Trade Law, would have advantage to adopt Solvency II. “In order to improve the enforcement, it has to be expanded to whole company not just project teams” Gül said.

At the conference, a group of experts also gave presentations on ‘QIS5 exercise across Europe’ (Pierre Jean Vouette-EIOPA), issues arising from QIS5 and subsequent changes (Yannis Pitaras-CEA), Pillar II (Tim Edwards – PwC), Pillar III (Natalie Stevenson- CEA), and ORSA experience (Mathieu Filippo-CEA/Eureko).

Hopes postponed as losses increase

Restructuring process of ERGO Turkey’s portfolio still has negative effects on its balance sheet. Reporting loss of 92 million TRL for the first 6 months, ERGO Turkey has the biggest loss in the sector with (-) 76.59% rate of return on equity.

As it is known, ERGO bought 75 percent of İsviçre Sigorta for 218 million euro followed by the second purchase of 25 percent of the company in 2008. After the purchase, Akin Kozanoğlu, formerly known as Financial Services CEO of Sabancı Group was transferred as CEO and Sedef Korkmaz was transferred as Chairperson of the Executive Board of ERGO Turkey. A serious structuring process has also been started after new appointments.

First, the share of car and traffic insurances

was decreased from 70 percent to 55 percent of total portfolio. Referring to this change, ‘It’s good to be strong in car and traffic insurances but it is a dangerous portfolio’ said Akin Kozanoğlu, CEO of



ERGO Turkey. He also pointed to ‘corporate insurances’ and ‘health’ segments to grow in. According to ERGO’s 10 year plan, car and traffic insurances will be decreased down to 40 percent while health insurances’ share will be increased up to 15-16 percent of the portfolio. Producing 333 million TRL premiums for the half year,

ERGO has 3.74 percent market share. ERGO’s market share was 4.75 percent with 340 million TRL premiums in 2010. ERGO Turkey’s premium production consists of three major policies: land vehicles (166 million TRL), fire insurance (57 million TRL) and health insurance (33 million TRL). According to the company’s balance sheet, there are 45 million TRL investment and 64 million TRL commission expenses (100% increase compared to half-year results of 2010). Another item on the balance sheet is the expenses on human resources. In fact, 18.5 million TRL was paid for human resources which has more than 100% increase compared to half-year results of 2010. It seems that ERGO still pays off the restructuring process.

Vergi avantajını ihmal etmeyin!

Bireysel emeklilik sistemine (BES) ilgi devam ediyor. Eylül ayı sonu itibariyle sisteme dahil olan katılımcı sayısı 2 milyon 583 bin kişiye ulaşırken, katılımcıların fonlarının toplamı 14 milyar lirayı geçti. Sisteme herkesin dahil olup birikim yapması, kendisine ikinci bir emeklilik fırsatı yaratması

için BES'in bir takım avantajları var. Bunların başında da vergi avantajı geliyor. Katılımcılar kendileri ve eşleri adına ödedikleri katkı paylarını gelir vergisi matrahından indirebiliyorlar. Aynı şekilde işverenler de çalışanları adına ödedikleri katkı paylarını vergi matrahlarından indirebiliyorlar.



Haber:
AHE'de fon büyüklüğü
3 milyarı aştı

Haber:
Şekerbank'tan
"Üreten Emeklilik"

Yazar: Alp Keler
Katkı paylarının fonlar
üzerindeki etkisi

Vergi avantajını ihmal etmeyin!

BES'in en önemli özelliği vergi avantajı. Yatırdığınız katkı paylarının, vergi diliminize göre yüzde 15'i ile 35'i arasındaki bir bölümünü geri alıyorsunuz. Bu avantaja rağmen katılımcıların sadece yüzde 30'u vergi avantajından yararlanıyor. Herkesin vergi avantajından yararlanması için düzenlemeler yolda... **Burak Taşçı** / btasci@finansgundem.com

Bireysel emeklilik sistemine (BES) ilgi devam ediyor. Eylül ayı sonu itibarıyla sisteme dahil olan katılımcı sayısı 2 milyon 583 bin kişiye ulaşırken, katılımcıların fonlarının toplamı 14 milyar lirayı geçti. En yalın anlatımı ile 'para biriktirme' sistemi olarak tanımlanan bireysel emeklilik sisteminin birçok avantajı var. Bunların başında da vergi avantajı geliyor. Herkesin bu sisteme dahil olup birikim yapması, kendisine ikinci bir emeklilik fırsatı yaratması için sisteme dahil olanlara bir takım vergi avantajları sunuluyor. Katılımcılar kendileri ve eşleri adına ödedikleri katkı paylarını gelir vergisi matrahından indirebiliyor. Aynı şekilde işverenler de çalışanları adına ödedikleri katkı paylarını vergi matrahlarından indirebiliyorlar. Bireysel emeklilik sistemine ödenen katkı paylarını ücretli çalışanlar ve memurlar brüt ücretlerinin yüzde 10'unu ve yıllık olarak asgari ücretin yıllık tutarını aşmamak üzere gelir vergisi matrahlarından indirebiliyorlar. Örneğin aylık brüt ücreti 3 bin lira olan bir katılımcı her ay sisteme



yatırdığı maksimum 300 lirayı gelir vergisi matrahından düşürebiliyor. Yani gelir vergisi diliminize göre her ay yatırdığınız katkı payının belirli bir tutarını geri alıyorsunuz. Her ay 300 lira katkı payı ödeyen bir katılımcı yılsonunda yatırdığı toplam katkı payının yaklaşık 1000 lirasını geri alıyor. Aynı şekilde yıllık beyanname verenler de beyan ettikleri gelirin yüzde 10'unu ve asgari ücretin yıllık tutarını aşmamak üzere gelir vergisi matrahından

indirebilirler. İşverenler yine yukarıdaki limitler çerçevesinde doğrudan gider yazmak sureti ile vergi matrahından indirebiliyor. Yıllık beyanname indirime konu olan prim veya katkı payının, beyannamenin ilgili olduğu yıl ile ilişkili olması ve bu yılın sonuna kadar ödenmesi gerekiyor. Ücretlere ilişkin indirimde ise ücretin ilgili olduğu ay ile ilişkili olması ve bu aylık dönemin sonuna kadar ödenmiş olması gerekiyor.

Farkı avantajında

Kısacası diğer yatırım enstrümanlarından farklı olarak emeklilik yatırım fonlarının elde ettiği kazançlar vergiden muaf tutuluyor. Böylece, biriktirme döneminde sağlanan avantaja ek olarak yatırım aşamasında da bir avantaj sağlanıyor. Sistemden ayrılmalarındaki vergi uygulaması da sistemin uzun vadeli yapısına paralel olarak katılımcının sistemde uzun süreli kalmasını teşvik ediyor.



“Vergi avantajını 3 kişiden biri kullanıyor”

Mehmet Bostan
Vakıf Emeklilik G.M.

Türkiye’de bireysel emeklilik sistemi, dünyadaki örneklerine bakıldığında çok kapsamlı olduğu görülüyor. Sistem hazırlanırken bütün örnekler incelendiğinden katılımcılara birçok avantajlar sunulmuş. Bunların başında da vergi avantajı geliyor. Hem aylık katkı payı tutarları vergiden düşürülüyor hem de getiriler gelir vergisinden muaf tutuluyor. Bütün bunlara karşın vergi avantajından yararlananların oranı yüzde 30’lar civarında. Vergi avantajına tabi olan tutarların, katılımcının hesabına doğrudan geçmesi için çalışmalar sürüyor. BES ilk defa hükümet programına girdi. Onun için bu düzenlemelerin kısa sürede yapılacağını düşünüyorum.

On yıllık süre dolmadan sistemden ayrılırsanız toplam birikiminiz üzerinden yüzde 15; 10 yıl süre ile katkı payı ödemiş olmakla birlikte emeklilik hakkı kazanmadan ayrılırsanız toplam birikiminiz üzerinden yüzde 10 oranında stopaj ödemek zorunda kalıyorsunuz. Sistemden emekli olarak, yani en az 10 yıl sistemde kalarak 56 yaşından sonra ayrılanların birikimlerinin yüzde 25’i vergiden istisna tutuluyor. Kalan yüzde 75’lik kısım üzerinden ise yüzde 5 oranında gelir vergisi kesintisi yapıyor. Bu çerçevede, toplam birikim üzerinden uygulanan gelir vergisi kesintisi sadece yüzde 3.75 olarak gerçekleşiyor. Vergi avantajı bana ne sağlar? Bireysel emeklilik sisteminde birikim yaptığınız durumunda diğer finansal ürünlere

tanınmayan vergi avantajlarından yararlanırsınız. Bireysel emeklilik sistemine yatırmış olduğunuz katkı payları gelir vergisi matrahınızdan indirildiğinden bu ödemeler üzerinden gelir vergisi kesilmez. Böylelikle, bulunduğunuz vergi dilimine göre yüzde 15 ile yüzde 35 arasında vergi iadesi almış olursunuz. Ayrıca, uzman portföy yöneticileri tarafından yönetilen emeklilik yatırım fonlarının kazançları vergiden istisnadır. Kısacası brüt ücretinizin tutarına ve tabi olunan vergi dilimine göre, ödediğiniz katkı payının yüzde 15’i ile yüzde 35’i arasında değişen bir bölümü kadar net maaşınızda artış olur. Vergi avantajınızı, ödeyeceğiniz katkı payı tutarını ilgili dönemde tabi olduğunuz en son vergi dilimi ile ilişkili gelir

vergisi oranı ile çarparak hesaplayabilirsiniz. Örneğin ayda 300 TL katkı payı ödeyen ve brüt ücreti 3.000 TL için kısaca bir hesaplama yapıldığında vergi avantajını daha iyi anlamak mümkün. BES hesabınıza yatan 1.000 TL’lik katkı payı tutarı için cebinizden çıkan gerçek tutar yüzde 15 vergi diliminde olanlar için 850 TL, yüzde 35 vergi diliminde olanlar içinse 650 lira oluyor.

İndirim limitli!

Vergi matrahından indirecek katkı payı tutarında belirli limitler var. Yani her ay sisteme yatıracağınız istediğiniz büyüklükteki katkı paylarının hepsini vergi matrahından indiremiyorsunuz. İndirim yapılacak katkı payı tutarı, ücretliler için katkı payının ödendiği ayda elde edilen brüt ücretin yüzde 10’unu, yıllık beyanname verenler için ise beyan edilen gelirin yüzde

10’unu aşamıyor. Bu limitler dahilinde kalsa bile yıllık toplamı, brüt asgari ücretin yıllık tutarının üstünde kalan katkı payları vergi indiriminde kullanılamıyor. Avantajdan yararlanabilmek için katılımcının ya da eşi adına katkı payı ödeyen kişinin öncelikle gelir vergisi mükellefi olması gerekiyor. Gelir vergisi mükellefi olmayan kişiler vergi avantajından yararlanamıyor. Belki de vergi avantajının en olumsuz tarafı bu. Örneğin ev kadınları ya da annesi/babası adına katkı payı ödeyen çocuklar bu avantajları kullanamıyor. Avantajdan yararlanacak kişinin kendi adına ya da eşi adına katkı payı ödediği en az bir bireysel emeklilik sözleşmesi olması gerekiyor. Örneğin 18 yaşını doldurmuş çalışmayan çocukları adına katkı payı ödeyen vergi avantajından yararlanamıyor.

Ay	Brüt Ücret	Katkı payı	Kümülatif vergi avantajı	Çalışanın cebinden çıkan kümülatif tutar
Ocak	3.000	250	37,5	212,5
Şubat	3.000	250	75	425
Mart	3.000	250	112,5	637,5
Nisan	3.000	250	190	810
Mayıs	3.000	250	250	1000
Haziran	3.000	250	300	1200
temmuz	3.000	250	350	1400
Ağustos	3.000	250	400	1600
Eylül	3.000	250	450	1800
ekim	3.000	250	675	1825
Kasım	3.000	250	742	2007
Aralık	3.000	250	810	2190

Not: Tablodaki verilerde yıllık maliyet 2190 lira, emeklilik hesabındaki katkı payı tutarı, brüt 3000 lira ücret için hesaplanmıştır.

Şekerbank'tan "Üreten Emeklilik"

Şekerbank, geliştirdiği yenilikçi ürünü "Üreten Emeklilik" ile çiftçi, esnaf ve küçük işletme sahiplerine ERGO işbirliğiyle bireysel emekliliğin kapılarını açıyor.

Şekerbank, esnaf, küçük işletme ve çiftçilerin bireysel emekliliklerini desteklemek amacıyla ERGO Emeklilik ve Hayat ile yeni bir işbirliğine imza attı. Şekerbank, bu işbirliği ile geliştirdiği yenilikçi ürünü "Üreten Emeklilik" kapsamında, çiftçi, esnaf ve küçük işletme sahiplerine bireysel emekliliğin kapılarını açıyor.

Sisteme göre, esnaf, küçük işletme ve çiftçilerin Şekerbank üzerinden yaptıkları bankacılık işlemlerinin hacmi oranında, banka tarafından müşterilerin bireysel emeklilik ödemelerine ek bir katkı payı yapılacaktır. Müşterilerin Şekerbank ile çalışma hacminin yeterli düzeyde olması durumunda ise bireysel emeklilik katkı paylarının tamamı Şekerbank tarafından ödenebilecektir. Etnaf, küçük işletme ve çiftçilerin Üreten Emeklilik sistemine katılabilmeleri için öncelikle bankanın en az bir ürününü kullanmaları gerekiyor. Vadesiz Mevduat Hesabı, POS, Tahsil ve Takas Çekleri, Vadeli TL Mevduat ve Taksitli Ticari Kredi niteliğindeki kredilerin yanı sıra Kredili Mevduat Hesabı, Hasat Kart, Spot Kredi ve Borçlu Cari Hesap, Üreten Emeklilik sistemine katılabilmek için sahip olunması gereken Şekerbank ürünleri arasında yer alıyor.

Şekerbank Genel Müdür Yardımcısı Halit Haydar Yıldız, ürünü şöyle değerlendirdi: "Bu ürünle müşterilerimizin, tüm bankacılık işlemlerini Şekerbank üzerinden yaparak hem maliyet avantajı sağlamalarına hem de onların geleceğini güvence altına almalarına destek olmak istedik. Etnafımızın emekleri karşılıksız kalmaması diye, onların, ürettikleri dönemlerde yapabilecekleri tasarrufları, en etkin biçimde emeklilik dönemlerine



taşımalarını hedefledik."

ERGO Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Recep Akkaya ise, 2003 yılı itibarıyla hayatımıza giren Bireysel Emeklilik Sistemi'nin, ülkemizde çok kısa bir sürede benimsendiğini ve sisteme katılımın ise her geçen gün arttığını söyledi. Akkaya, "2020 yılında 6 milyon katılımcı ve 100 milyar lira üzerinde fon büyüklüğü bekliyoruz. Bu hedefe ulaşabilmek için müşteri, BES aracısı ve emeklilik şirketinin aynı noktada birleşmesi ve yasaların da peşin vergi gibi uygulamalarla bunu desteklemesi gerekiyor" şeklinde konuştu.

Şekerbank'ın toplam kredi hacminin yarısını esnaf, çiftçi, küçük ve orta boy işletmeler için kullandırılan kredilerin oluşturduğunu belirten Halit Haydar Yıldız, "bu kapsamda, 250.000 küçük işletme ve esnaf ile 170.000 çiftçi olmak üzere toplam 420.000 müşteri-miz bulunuyor. Mevcut müşterilerimiz

isterlerse hemen Üreten Emeklilik sistemine dahil olabilirler. Potansiyel müşterilerimizi de Şekerbank'ın işletme bankacılığı uzmanlığı ile tanıştırmaktan ve onların emekliliklerine katkı sağlamaktan büyük mutluluk duyacağız" diye konuştu.

Katkı payını banka ödeyecek

Üreten Emeklilik sistemine girebilmek için, müşteriler için öncelikle Şekerbank acenteliği ile ERGO Bireysel Emeklilik sözleşmesi oluşturulacak. Müşteri minimum 65 TL olmak üzere istediği tutarda bir ödeme ile sisteme dahil olabilecektir. Müşterinin, Üreten Paket, Üreten Çek, POS yanında, kredi ve mevduat ürünlerinde Şekerbank ile çalışmasının hacmiyle orantılı olarak, bir puanlama sistemi çerçevesinde ortaya çıkacak tutar, Şekerbank tarafından ek bir katkı olarak emeklilik hesabına aktarılacaktır. Müşterinin Şekerbank ile çalışma hacminin yeterli düzeyde olması durumunda, bireysel emeklilik katkı paylarının tamamı da Şekerbank tarafından ödenebilecektir.

AHE'de fon büyüklüğü 3 milyarı aştı



Mete Uğurlu

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) emeklilik yatırım fonu büyüklüğü 3 milyar TL'yi aşan ilk şirket oldu. Türkiye'de en geniş bankasürans ağına sahip olmanın avantajıyla hızla büyüyen AHE, hem 500 binin üzerindeki katılımcı sayısı hem de fon

büyüklüğü ile sektör lideri. AHE Genel Müdürü Mete Uğurlu, "Türkiye, Bireysel Emeklilik Sistemi ile 2003 yılında tanıştı. Bugün sektöre baktığımızda sistemdeki katılımcı sayısının 2,5 milyonu, fon büyüklüğünün ise 14 milyar lirayı aştığını görüyoruz. Bireysel Emeklilik Sistemi, Türk halkının en güvendiği yatırım araçlarından biri haline geldi. Biz de Anadolu Hayat Emeklilik olarak sistemi büyütmek için var gücümüzle çalışıyoruz ve bunun sonuçlarını görüyoruz" şeklinde konuştu. Mete Uğurlu, "Sektörde en çok tercih edilen bireysel emeklilik şirketi olarak 2011 yılı başından bu yana katılımcı sayımız yüzde 10,7 artarak 559 bin 745'e ulaştı ve toplam fon büyüklüğümüz 3 milyar TL'nin üzerinde gerçekleşti. Yatırıma yönlendirilen toplam fon tutarında ise 2 milyar 387 bin TL ile liderliğimizi devam ettiriyoruz" dedi.

ING Emeklilik'ten Kids4Kids'e destek

Hollanda'da faaliyet gösteren Öğrenci ve Çocuk Gelişim Vakfı tarafından geliştirilen Kids4Kids eğitim projesinin Türkiye bölümünün sponsorluğunu ING Emeklilik üstlendi. Proje, UNICEF'e fon yaratmak ve Hollandalı çocuklara sosyal sorumluluk ve global yurttaşlık duygusu aşılamak amacıyla gelişmekte olan ülkelerde yaşayan çocukların yaşam koşulları konusunda farkındalık yaratmayı amaçlıyor. Projenin ikinci aşamasında Hollanda'dan otobüsle yola çıkan Kids4Kids öğrenci ekibini tarihi İpek Yolu seyahatini gerçekleştirdiler. Kids4Kids ekibi Bosna-Hersek, Türkiye, Kırgızistan ve Çin'i ziyaret ettiler, bu ülkelerdeki eğitim

koşullarını incelediler ve çeşitli belgeseller hazırladılar. ING Emeklilik sponsorluğunda gerçekleştirilen Türkiye seyahatinde İstanbul'dan başlayarak Bolu, Ankara, Amasya, Samsun ve Trabzon'u ziyaret eden ekip, Türk öğrencilerle tanıştı ve çeşitli belgeseller hazırladı. Kids4Kids projesine verdikleri destekle ilgili bir değerlendirme yapan, ING Emeklilik CEO'su Jetse de Vries, "Şirket olarak çocukların eğitimi ve gelişimi konusundaki projeleri önemsiyoruz. Sosyal sorumluluk ilkemiz kapsamında, Kids4Kids projesine destek verdik ve iki ülke çocuklarının kaynaşmasına katkıda bulunduk" dedi.

AvivaSA'yla "Güzel Hayat" başlıyor

AvivaSA vefat ve tehlikeli hastalık risklerini teminat altına alan yeni ürünü "Güzel Hayat"ı pazara sundu. Güzel Hayat poliçesi sigortalının kanser, kalp krizi, kalp kapağı cerrahisi, aort cerrahisi, koroner arter by-pass graft cerrahisi, organ nakli, böbrek yetmezliği, koma, inme, körlük ve ciddi yanıklar sonucu yaşayabileceği mali kayıplarını engellemeyi ve



tedavi masraflarına destek

olmayı amaçlıyor. Sigortalının vefatı halinde ödenecek tazminat yakınlarını güvence altına alıyor. Güzel Hayat sigortasında vefat teminatı minimum 40 bin lira, tehlikeli hastalıklar teminatı ise vefat teminatının yarısı olarak belirleniyor. AvivaSA'nın yeni ürünü, 18-55 yaşları arasındaki geniş bir kesime hitap ediyor.





Katkı paylarının fonlar üzerindeki etkisi

Emeklilik sisteminde net nakit giriş-çıkış miktarı ile piyasa etkisinin yönetilen fon büyüklüğü üzerinde nasıl bir etkisi var? **Alp Keler /**

Ak Portföy Genel Müdürü

“İlk 9 ayda hisse senedi ve esnek fonlarda negatif piyasa etkisi gözlemleniyor.”

2004 yılı sonunda yaklaşık 295 milyon TL büyüklüğünde olan emeklilik fonları 2011 Eylül sonu itibarıyla yaklaşık 14 milyar TL büyüklüğe ulaştı. Bu dönem içerisinde bu büyümenin ana kaynağının ne olduğunu analiz etmek için iki faktörün incelenmesi gerekiyor; *Net Nakit Giriş/Çıkış ve Piyasa Etkisi*. Net Nakit Giriş/Çıkış (NNC: Net New Cash) bir fona giren (çıkan) para miktarını ifade ediyor. Örneğin, emeklilik sisteminde genelde aylık olarak yatırılan primler (katkı payları) gerekli kesintilerden sonra (yönetim ücreti vb.) fona yansıyan net paradan oluşuyor. Bu katkı payları piyasa etkisinden bağımsız olarak değerlendiriliyor ve etkisi doğrudan dolaşımdaki pay sayısına yansıyor.

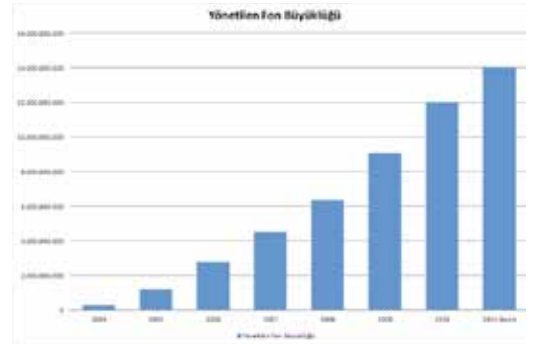
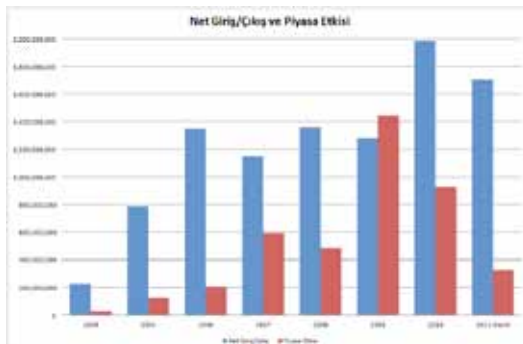
Piyasa Etkisi (Market Effect) ise bir fonun yatırım yaptığı araçların getirisine bağlı olarak büyüklüğünün artması ya da azalması olarak ifade edilebilir. Öyle ki, emeklilik sisteminde belli bir büyüklükte olan ve hiç prim yatırılmayan bir fon yatırım yaptığı araçların getirisi kadar büyüyecek ya da küçülecektir. Piyasa etkisi net nakit giriş çıkıştan bağımsızdır ve doğrudan fonun fiyatına yansır.

Burada verilen 2004 -2011 Eylül arası döneme ilişkin emeklilik fonu verilerine göre net nakit giriş/çıkış miktarı dalgalı bir seyir izlese de genel trend olarak artış yönünde olduğu görülüyor. 2008 yılının piyasalar açısından kötü olduğu bir yıl olmasına karşın pozitif ve artan giriş gözlemleniyor. Elbette ki, bu

analizde katılımcı sayısının artışı, yatırılan prim artışı da göz önünde tutulmalıdır. Ancak genel olarak sisteme pozitif olarak para aktarıldığı açıktır.

2010 yılında hisse ve esnek emeklilik fonlarına oldukça yüksek girişler söz konusu. Burada, hisse piyasalarına yönelik yatırım iştahının artması neden olarak gösterilebilir. Aynı zamanda, başta likit fonlar olmak üzere (faiz oranlarının düşmesine bağlı olarak genel fon getirisinin düşmesine paralel) diğer fonlardan hisse ve esnek fonlara bir geçiş olduğu açık.

Piyasa etkisi tarafında ise 2009 ve 2010 yıllarında çok yüksek etkiler söz konusu. Piyasaların pozitif performanslarını doğrudan fonlara yansıtıldığı söylenebilir. 2009 yılında özellikle faiz düşüşüne bağlı olarak sabit getirili menkul kıymetlere yatırım yapan fonların performansı ile hisse senetlerine yatırım yapan hisse ve esnek fonların performanslarına bağlı olarak oldukça yüksek bir piyasa etkisi görülüyor. Net para giriş çıkışının üzerinde bir piyasa etkisi söz konusu. 2011 yılının ilk 9 ayı sonunda hisse senedi ve esnek fonlarda negatif piyasa etkisi gözlemleniyor. Sonuç olarak, fonların ana büyüme kaynağının, fonlara giren net para olduğu söylenebilir. Fon türü bazında değişik trendler olsa da genel olarak fonların piyasa etkisinden (fon getirilerinden) daha çok fonlara giren net para ile büyüdüğü öne sürülebilir. Ancak, unutulmamalı ki, bu analizde katılımcı sayısı ve prim artışı gibi faktörler dikkate alınmamıştır.



Yönetilen Fon Büyüklüğü	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011-aylık
Dengeli (Esnek & Karma)	61.800.200	254.048.954	601.373.267	1.090.451.057	1.273.993.343	1.988.961.256	3.269.018.172	4.116.187.767
Hisse	17.620.381	80.605.835	159.238.262	277.366.010	210.410.332	462.008.807	766.252.607	1.006.619.844
Kamu Dış Borçlanma	24.473.395	66.622.332	160.578.100	182.828.169	310.174.533	384.882.291	421.280.200	586.772.948
Kamu İç Borçlanma (Tl)	134.824.647	642.846.040	1.491.554.085	2.401.459.402	3.417.011.417	4.990.743.107	6.320.741.202	6.992.710.343
Kamu İç Borçlanma (Yp)	1.051.481	2.317.147	8.514.272	9.985.020	25.317.511	25.398.692	22.230.762	34.129.685
Likit	49.416.860	150.905.191	323.077.026	521.871.311	1.084.984.241	1.194.587.783	1.159.910.179	1.217.393.298
Uluslararası Borçlanma	3.709.617	8.443.034	15.630.192	18.662.425	26.628.478	23.442.259	20.697.958	42.115.181
Uluslararası Karma & Esnek	1.660.152	3.378.720	7.557.788	9.214.059	11.755.491	14.850.687	17.880.756	35.007.078
Toplam	294.556.733	1.209.167.254	2.767.522.992	4.511.837.452	6.360.275.346	9.084.874.883	11.998.011.835	14.030.936.145
Net Giriş/Çıkış	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011-aylık
Dengeli (Esnek & Karma)	49.025.917	159.297.633	298.193.642	330.660.145	188.241.268	282.248.754	1.013.030.974	860.136.475
Hisse	12.938.105	42.323.191	77.636.583	57.611.176	65.904.073	29.784.195	181.397.511	326.478.780
Kamu Dış Borçlanma	15.892.056	39.748.105	84.322.476	35.889.102	76.654.133	32.513.936	3.152.587	85.898.084
Kamu İç Borçlanma (Tl)	105.901.773	448.953.455	733.798.145	582.956.165	570.227.185	925.543.313	890.387.290	389.648.944
Kamu İç Borçlanma (Yp)	-36.528	1.309.101	5.899.683	2.205.311	6.780.749	-825.582	-3.433.278	7.602.459
Likit	38.097.727	90.600.364	140.634.605	133.079.462	450.326.076	11.967.827	-98.240.408	5.956.993
Uluslararası Borçlanma	3.466.753	4.899.933	6.493.518	4.745.147	1.893.269	-3.170.258	-3.400.647	15.214.026
Uluslararası Karma & Esnek	506.646	1.739.190	3.447.682	2.045.996	1.551.234	2.269.094	2.355.670	15.078.982
Toplam	225.792.449	788.870.972	1.350.426.335	1.149.192.504	1.361.577.986	1.280.331.281	1.985.249.701	1.706.014.743
Piyasa Etkisi	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011-aylık
Dengeli (Esnek & Karma)	6.772.226	32.951.121	49.130.670	158.417.645	-4.698.982	432.719.159	267.025.941	-12.966.880
Hisse	2.922.532	20.662.263	995.845	60.516.571	-132.859.751	221.814.280	122.846.289	-86.111.542
Kamu Dış Borçlanma	722.268	2.400.833	9.633.291	-13.639.033	50.692.231	42.193.822	33.245.322	79.594.665
Kamu İç Borçlanma (Tl)	13.778.556	59.067.938	114.909.900	326.949.151	445.324.830	648.188.377	439.610.804	282.320.197
Kamu İç Borçlanma (Yp)	120.161	-43.435	297.443	-734.563	8.551.743	906.763	265.348	4.296.463
Likit	3.094.086	10.887.967	31.537.229	65.714.823	112.786.854	97.635.714	63.562.804	51.526.127
Uluslararası Borçlanma	-144.485	-166.516	693.640	-1.712.913	6.072.784	-15.961	656.346	6.203.197
Uluslararası Karma & Esnek	70.030	-20.622	731.385	-389.725	990.198	826.102	674.399	2.047.339
Toplam	27.335.374	125.739.549	207.929.403	595.121.957	486.859.908	1.444.268.255	927.887.252	326.909.566
Yönetilen Fon Büyüklüğüne Olan Toplam Etki	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011-aylık
Dengeli (Esnek & Karma)	55.798.142	192.248.754	347.324.313	489.077.790	183.542.286	714.967.913	1.280.056.915	847.169.595
Hisse	15.860.637	62.985.453	78.632.428	118.127.747	-66.955.678	251.598.475	304.243.800	240.367.238
Kamu Dış Borçlanma	16.614.324	42.148.937	93.955.768	22.250.069	127.346.365	74.707.757	36.397.909	165.492.749
Kamu İç Borçlanma (Tl)	119.680.329	508.021.394	848.708.045	909.905.316	1.015.552.015	1.573.731.691	1.329.998.094	671.969.141
Kamu İç Borçlanma (Yp)	83.633	1.265.666	6.197.125	1.470.747	15.332.492	81.181	-3.167.930	11.898.922
Likit	41.191.813	101.488.331	172.171.835	198.794.285	563.112.930	109.603.541	-34.677.604	57.483.119
Uluslararası Borçlanma	3.322.269	4.733.417	7.187.158	3.032.233	7.966.053	-3.186.219	-2.744.301	21.417.224
Uluslararası Karma & Esnek	576.676	1.718.568	4.179.067	1.656.271	2.541.432	3.095.196	3.030.069	17.126.321
Toplam	253.127.823	914.610.521	1.558.355.738	1.744.314.461	1.848.437.894	2.724.599.536	2.913.136.953	2.032.924.309



Uçan trapezden jenga'ya... Çalışanlar böyle motive oluyor!

Çalışan mutluluğuna yatırım yapmayı giderek daha çok önemseyen sigorta firmalarının son dönemdeki gözdesi motivasyon etkinlikleri... Birbirinden eğlenceli etkinliklere katılan çalışanların hem verimliliği artıyor hem de takım ruhu güçleniyor.

Sigorta firmalarının çalışanlarına yönelik motivasyon etkinliklerinde son dönemde artış yaşanıyor. Çalışanlar yelken eğitimlerinden kürek yarışlarına, uçan trapezden yemek kursuna pek çok etkinliğe katılıyor. Tercih edilen etkinliklerin ortak mesajıysa, ekip çalışması, güven, başarılı ve sonuç odaklı iletişim... Comea Talent Danışmanlık Kurucusu Özlem Çobankara'ya göre, bunun en önemli nedeni takım ruhunu güçlendirmek.

Sigortacılığın tek başına yapılabilen işlerden olmadığının altını çizen Çobankara, aktüerya uzmanlarından hasar dosya sorumlularına, pazarlama grubundan acentelere her bir kolunun birbirinden önemli olduğu bir takım çalışmasının söz konusu olduğunu vurguluyor. Bu bağlamda sigorta firmalarının acenteleri için özellikle yelken veya kürek sporuyla ilgili etkinlikler düzenlenmesi tesadüf değil. Keza yelkencilik de kürek yarışları da tam bir ekip işi. Bu

etkinlikler aracılığıyla firmalar, ekipten bir kişi bile verimli olmazsa, tüm sürecin ve sonucun nasıl olumsuz etkilenebileceğini keyifli bir şekilde tecrübe etmiş oluyorlar. Son zamanlarda trend haline gelen uçan trapez gibi etkinlikler ise ekibin birbirine güvenini pekiştirmeyi amaçlıyor.

İK kalitesi de artıyor
Sigorta firmalarının bu tür etkinlikler ve kulüpler yaratmasını biraz daha içlerine dönmelerine bağlayan Özlem

Çobankara, mevcut operasyonel sistemlerini mükemmelleştirme adına yapılan bu çalışmalarını "bilinçlenme" olarak yorumluyor. Çobankara şunları söylüyor: "Son yıllarda sektördeki İK kalitesi de anlamlı bir şekilde artıyor. Sigorta şirketlerinin daha iyi eğitilmiş, uzman kişilere yönelmesi de bu bilincin bir parçası. Keza her geçen yıl artan sigortalı sayısının pazarı büyüttüğü, ancak beraberinde birçok sorunu ve öngörülme-yen zararları getirdiği de fark edildi.

Bugün acenteler TOBB'a bağlanmış durumda. Artık ilgili fakülte mezunu değilseniz sigorta acentesi olamazsınız kültürü var."

Çobankara'ya göre tüketici bilinci ve kalite anlayışı, rekabetin artmasıyla birçok sektörde olduğu gibi sigortada da gelişti. Son yıllarda oluşan bu bilinç ve çalışanların motivasyonuna, etkileşimine ve birbirlerine olan güvenin geliştirilmesine yönelik etkinlikler de bunun parçası...

Ast-üst ilişkisi yok
İK uzmanlarına göre, çalışanlara yönelik düzenlenen etkinlikler ve sunulan sosyal imkanlar onların masa başındaki günlük rutinden sıyrılıp nefes almalarına, olayları farklı değerlendirmelerine, yeni bakış açıları geliştirmelerine de fırsat tanıyor. Her kademedeki çalışana açık kulüpler ast-üst ilişkisinin ötesine geçen, samimi, açık iletişime fırsat tanıyan, şeffaf bir ortam sağlıyor. Çalışanların hem kurumla hem birbirleriyle ilişkilerini daha samimi kılıyor. Yine uzmanlar, özellikle sigorta firmaları çalışanlarının ekip arkadaşını yanında hissettiği sürece kendisine, sattığı ürüne, firmaya bağlılığı ve güveninin arttığına dikkat çekiyor. İnsan iletişiminin yoğun olduğu bu sektörde şirketlerin başarılı olabilmesi için çalışanlar arasında güven ve ekip dayanışmasının önemli faktörler olduğu belirtiliyor.

350 çalışan katılıyor

Sektörde motivasyona etkinlikleri gerçekleştiren firmalardan biri Eureko Sigorta. 2007'den bu yana iç iletişim ve motivasyon artırıcı çalışmalara önem veren firmanın sosyal etkinliklerine her yıl yaklaşık 300-350 çalışan katılıyor.

Eureko Sigorta'da çalışanların ilgi alanlarına göre dört farklı kulüp bulunuyor. Bunlardan biri her yıl düzenli olarak bir oyun sahneleyen Tiyatro Kulübü. Bu yıl Müjdat Gezen'in yazdığı "Salak Oğlum" orta oyununu sahneye koyan kulüp, ilk oyununu LÖSEV yararına oynadı. Kulüp geçen yıl da Yılmaz Erdoğan'ın "Kadınlık Bizde Kalsın" isimli oyunu sahneye çıkmıştı.

Yine Sosyal Aktivite Kulübü, çalışanları her ay farklı bir etkinlikte buluşturuyor. Bu yıl kışın Uludağ gezisi, ağustos ayında da tekne turu düzenlenen kulüp, çalışanların kendilerini bekleyen yoğun çalışma dönemi için enerji toplamasını sağladı.

Eureko Sigorta'nın Fotoğraf Kulübü de çalışanların yıl boyu yaptığı çalışmalara hem takvimlerde yer veriyor hem de Genel Müdürlük binasında sergiliyor.

Maratona katılacaklar

Tüm bunların yanı sıra şirketin 11'inci katında bir buluşma noktası bulunuyor. Çalışanlar gün içinde mola vererek bu kattaki sosyal alanda puzzle, tabu, satranç, dama, ipucu, trivial pursuit, jenga gibi

Üst düzey yöneticiler kulüplerde!



Çalışanlar ile üst yönetimin bir araya gelip fikir alışverişinde bulunacağı ortamlar yaratmaya önem verdiklerinin altını çizen Eureko Sigorta İK Bölüm Müdürü Oya Buyan, "Genel müdürümüz Okan Utku, kahvaltı ya da pizzalı öğle yemeği şeklinde organize edilen buluşmalarda farklı birimlerden çalışanlarla bir araya geliyor. Hem işle ilgili konularda görüş ve önerileri dinliyor hem de iş dışı konularla ilgili sohbetler sayesinde çalışanları daha yakından tanıyor" diyor. Eureko Sigorta'nın kulüplerinin sanatsal ürünlerini izleyenler ve alkışlayanlar arasında her zaman üst düzey yöneticiler de bulunuyor.





Düzenli olarak her yıl bir tiyatro oyununu sahneleyen Eureka Sigorta çalışanları bu yıl Müjdat Gezen'in 'Salak Oğlum' oyununu sahnelediler.

dinlendirici oyunlar oynayıp sohbet edebiliyor.

Eylül ayında langırt turnuvası gerçekleştiren firma kasım ayında ise geleneksel bowling turnuvası düzenleyecek. Oldukça donanımlı genç bir çalışan profiline sahip olduklarını altını çizen Eureka Sigorta İK Bölüm Müdürü Oya Buyan, “Bu genç çalışan profilinin beklentilerine yanıt verecek, Eureka Sigorta ailesinin bir üyesi olmaktan mutluluk ve gurur duymalarını sağlayacak, aidiyet duygularını güçlendirecek bir iş ortamı yaratmayı amaçlıyoruz. Ayrıca rekabetin son derece yüksek olduğu sektörümüzde çalışanlarımızın kendilerini geliştirebilecekleri ilgi alanlarına sahip olmalarını istiyoruz. Bunun onların vizyonunu genişleteceğine ve yaratıcı, yenilikçi yaklaşımlarını geliştireceğine inanıyoruz” diyor. Bu arada Eureka Sigorta çalışanları ekim ayında düzenlenecek Avrasya Maratonu'na toplu olarak katılmayı planlıyor.

Ödülleri “Uçan trapez”

Güneş Sigorta, kurum içi iletişim toplantıları, spor aktiviteleri, öğle arası seminerleri, aktivite yemekleri gibi motivasyon

etkinlikleri düzenliyor. Bu çalışmalara 2011 yılında ağırlık veren firma, çalışanların bağlılıklarının, güven ve huzurlarının artmasının yanı sıra farkındalıklarının ve takım ruhunun güçlenmesini amaçlıyor. Bugüne kadar kurum içi iletişim toplantıları ve sosyal sorumluluk projelerinin her birine yaklaşık 350 Güneş Sigorta Genel Müdürlük personeli katıldı. Öğle arası seminerlerine yaklaşık 100 kişilik bir katılım sağlanırken, spor aktivitelerine 250 kişi dahil oldu.

Firma son olarak, İstanbul'da görev yapan sigorta satış danışmanları için başarılı performanslarından dolayı “Flying Trapeze” etkinliği düzenledi. Yine 2007'de kurulan “Güneş Sigorta Yelken Takımı” ise yelken eğitimleri düzenliyor. Firma içi teorik eğitimlerin ardından hafta sonları uygulamalı eğitimler gerçekleştirilerek yeni katılımcılar yetiştirilmesi amaçlanıyor.

Yemek kursu da alacaklar

Bu arada Güneş Sigorta, Türkiye Kano Federasyonu tarafından Türkiye'de ilk kez düzenlenen Kurumlararası Türkiye Dragon Boat Şampiyonası'na da katıldı. Bayanlar, erkekler ve karma olmak üzere üç takım

oluşturuldu. Tüm kategorilerde yarışan takımlar için haftada üç gün kürek tesislerinde antrenmanlar yapıldı. Aktivite yemekleri kapsamında, merkezi satış destek birimi, bölge müdürleri ve Dragon Boat Takımı'na yarış öncesi motivasyon yemekleri organize ediliyor. Yine karlı ürün kampanyalarında en çok üretim yapan başarılı satış ekipleri yurtdışı seyahatiyle, ara kampanyalarda başarılı olan satış ekipleriye çeşitli hediyelerle ödüllendiriliyor.

Güneş Sigorta, intranet üzerinden anketler düzenleyerek önümüzdeki dönemde ne tür aktivitelerde yer almak istediklerini çalışanlarına soruyor. Bu bağlamda bowling turnuvası, yemek kursu, spor turnuvaları gibi yeni motivasyon aktiviteleri planlanıyor. Ayrıca Yelken ve Dragon Boat takımlarının ileri seviye eğitimlerine de devam edeceğini belirtelim.

Yelken dersleri 450 liradan başlıyor

Sigorta sektörü yelken eğitimlerine artan bir ilgi gösteriyor. Bu eğitimi alan firmalar arasında, Acıbadem Sigorta, Ergo Sigorta, AvivaSA ve Allianz başı çekiyor. Yelken eğitimi veren firmaların ücretleriyse kişi sayısına göre değişiyor. Genellikle amaca göre fiyatlandırma yapılıyor. Temel yelken eğitiminin ücreti minimum 10 kişilik gruplar için 450 liradan başlıyor. Yıllık bazda reklam amaçlı giydirmeye ve eğitimle birlikte bütçeler tekne modeli ve özelliklerine göre 50 bin ila 300 bin lira arasında değişiyor.

Şirketler yelken takımı kurarak çalışanlarına doğal bir ortamda takım çalışması yaptırmış oluyor. Aynı zamanda iş motivasyonlarını da artırıyor. Bu da İK'nın efektif ve olumlu geri dönüş aldığı bir eğitim şekli oluyor. Bu sporun şirketlere bir diğer katkısı da reklam... Teknenin gövde ve yelkenlerini logosu ve ismiyle giydiren şirketler bundan önemli bir tanıtım getirisi de elde ediyorlar. Özellikle de İstanbul Boğazı, Adalar, Caddebostan, Fenerbahçe, Moda parkurunda ve güneyde milyonlarca insana farklı noktalardan ulaşabiliyorlar.

İstanbul'un yeni yangın riski haritası

İstanbul'un 1.600 sokağı itfaiyeye geçit vermiyor. En yüksek yangın riski boğaz kıyıları ve Tarihi Yarımada'da yoğunlaşıyor. Yangınların yüzde 42'si sigaradan çıkıyor...

Türkiye Yangından Korunma Vakfı ile Yangından Korunma Derneği (TÜYAK) ve Sektörel Fuarcılık işbirliğiyle 13-14 Ekim 2011 tarihleri arasında 'TÜYAK 2011 - Yangın ve Güvenlik Sempozyumu ve Sergisi' gerçekleştirildi. İki gün boyunca 65 akademisyen, bilim insanı ve yangın uzmanı 10 oturum, panel ve konferansta yangın güvenliği konusunu tartıştılar. Sempozyum açılışından önce düzenlenen basın toplantısında uzun zamandır beklenen "İstanbul Yangın Risk Haritası" da TÜYAK Yürütme Kurulu Başkanı Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç tarafından kamuoyuyla paylaşıldı. İstanbul'un yangın açısından riskli bölgelerini belirleyen harita, hem İstanbullular hem de sigortacılar için önemli bilgiler içeriyor.

En büyük yangın sebebi: Sigara
Kılıç, yerleşim merkezlerinde çıkan yangınların sayısı ve çıkış nedeninin nüfusa, halkın eğitim seviyesine, altyapıya, kişi başına tüketilen enerji miktarına ve türüne bağlı olduğunu hatırlattıktan sonra İstanbul'un en riskli şehirler arasında yer aldığını vurguladı. "Anadolu'nun salgını, İstanbul'un yangını" ile ünlü olduğunu söyleyen Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç, İstanbul'da her 2-3 saatte bir yangın olduğunu sözlerine ekledi.

Yangın riski haritasına göre İstanbul'un en riskli bölgeleri tanker geçişlerinden dolayı boğaz kıyıları ve Tarihi Yarımada'da yoğunlaşıyor. Yangın açısından birinci derecede riskli bölgeler Tarihi Yarımada, Tahtakale, Sultanhamam, Kapalıçarşı ve Süleymaniye olarak tespit ediliyor. Yaklaşık 60 bin sokağın bulunduğu İstanbul'da 1.600 dar veya dik sokak



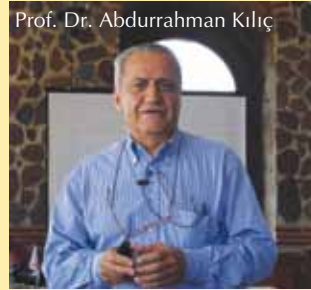
itfaiyeye geçit vermeyecek durumda bulunuyor.

Yangın sebeplerine gelince...

İstanbul'da her yıl meydana gelen 20 binden fazla yangının yüzde 42'si sigara izmariti ve kibritten kaynaklanıyor. İkinci en büyük sebep ise yüzde 23 ile

elektrik kontağı. Çocukların ateşle oynaması, sağlıksız bacalar ve ütü-ocak gibi ev aletleri de önemli yangın sebepleri arasında yer alıyor.

"Dar sokakların durumunu değiştiremeyiz ama özel önlemler alarak yangınları önlememiz mümkün" diyen Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç, yangınları önlemek için vatandaşın can ve mal güvenliğini sağlamak için felaket henüz gerçekleşmeden önlemlerin alınması gerektiğini, burada da yetkililere büyük görev düştüğünü ifade etti. Kılıç, bu açıdan yeni teknolojiler ve sistemlerin tartışıldığı Yangın ve Güvenlik Sempozyumu ve benzeri etkinliklerin önemine de işaret etti.



Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç

Muhtarlarla görüşülerek hazırlandı

İstanbul'un ilk yangın riski haritası 1990 yılında, İstanbul Teknik Üniversitesi'nde oluşturulan ve Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç da dahil 136 öğretim üyesinin görev aldığı

"Yangın Araştırma Projesi" kapsamında, mahalle muhtarlarıyla yapılan anketler doğrultusunda hazırlanmıştı. Yeni harita da 2010 yılında, daha önce hazırlanan risk haritası üzerinden son yıllardaki yangın sayıları ve kentsel dönüşümler esas alınarak güncellendi.

20 yılı aşkın bir çalışmayı kapsayan araştırma, en küçük risk bölgesi olarak mahalleleri ele alıyor. Bir mahallenin yangın riski hesaplanırken de üç faktör dikkate alınıyor: Nüfus, bina ve işyeri yoğunluğu ile girilemeyen sokak riskini kapsayan yerleşim riski; itfaiye gücü ve su durumunu kapsayan itfaiye riski ve mahalleye özel riskler.

Türkiye'nin en büyük kaskocusu

Otokoç, sadece otomobil satmıyor. Aynı zamanda 7 sigorta şirketinin acentesi konumunda. Otokoç Sigorta, bu yıl 100 binin üzerinde kasko ve trafik sigortası poliçesi üretmeyi hedefliyor. İşte Türkiye'nin en büyük kaskocusundan kasko ve trafik sigortalarıyla ilgili ipuçları...

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@finansgundem.com



oranında artış göstererek 51 bin 659'a ulaştı. Bu yılki hedefimiz 101 bin 784 adet sigorta poliçesi üretmek."

Kaskoda nelere dikkat etmeli?

Peki Önder Kutman, Türkiye'nin en çok sigorta poliçesi üreten şirketlerinden birinin yöneticisi olarak kasko sigortası yaptıracaklara neler öneriyor?

Kutman, ilk olarak yetkili satıcılardan araç satın alan kullanıcılara, araçlarına mutlaka kasko sigortası yaptırarak yola çıkmalarını tavsiye ediyor. Kasko sigortası yaptırırken de öncelikle hasarı çabuk ve eksiksiz ödeyen firmaları tercih etmelerini tavsiye ediyor.

Kutman, "Poliçede belirtilen araç değerinin, yeni araçsa anahtar teslim satış fiyatıyla, kullanılmışsa piyasa fiyatlarıyla aynı olmasına dikkat edilmesi gerekir" diyor.

Yine araç sahiplerine poliçede ki genel ve özel şartları iyi okumalarını öneren Kutman, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Kasko sigortasıyla birlikte sunulan ek teminatların içinde grev-lokavt, halk hareketleri,

Otokoç Otomotiv, sattığı otomobillerin kasko ve trafik sigortasını kendi bünyesinde yapan şirketlerden biri. Allianz, Axa, Anadolu Sigorta, Aksigorta, ERGO, Güneş Sigorta ve Mapfre Genel Sigorta'nın acentesi olan Otokoç, her yıl yaklaşık 100 bin sigorta poliçesi üretiyor. Her biri aynı zamanda birer sigorta acentesi gibi faaliyet gösteren Otokoç ve Birmot temsilciliklerindeki uzman satış kadroları kaliteli, hızlı ve uygun fiyatlı hizmet anlayışıyla hizmet veriyor.

Birçok şirketin aynı anda acenteliğini yapan Otokoç Sigorta Aracılık Hizmetleri, müşterilerinin ihtiyaçlarına en uygun alternatifleri sunuyor. Trafik sigortası dışında avantajlı kasko seçenekleriyle araçları her türlü riske karşı güvence altına alıyor. Otokoç Otomotiv Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Önder Kutman, Otokoç Sigorta'nın halen 10 ildeki toplam 24 şubesiyle faaliyet gösterdiğini söylüyor. Otokoç Otomotiv olarak sigorta-finance hizmetlerin-

de sektördeki en büyük operasyonu yönettiklerini vurgulayan Kutman, "Sizin için Türkiye'nin en büyük kaskocusu diyebilir miyiz" sorusunu şöyle yanıtlıyor: "Otokoç Sigorta Aracılık Hizmetleri tüzel kişiliğiyle 2010 yılında toplam 82 bin 862 sigorta poliçesi ürettik. Bunların 55 bin 625'i trafik poliçesi, 27 bin 237'si ise kasko poliçesi şeklinde oldu. Ocak-Temmuz 2011 döneminde ürettiğimiz toplam sigorta poliçesi ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 34

terör, deprem, sel ve artan mali mesuliyet gibi teminatların bulunup bulunmadığına bakılması ve bu teminalardan istenilenlerin belirlenmesi gerekiyor. Aksi takdirde sık rastlanılan bu tür olaylar karşısında sigortalı olduğunuzu sanarak mağdur durumda kalabilirsiniz.”

Teminatlar dışında dikkat edilmesi gereken bir başka konu da primlerin ödeme tarihleri. Çünkü sigorta yapıldıktan sonra, poliçede yazılı tarihten itibaren 15 gün içinde prim taksiti ödenmediği takdirde sigorta teminatı durduruluyor. Bu tarihten sonra meydana gelebilecek hasar da sigorta şirketleri tarafından ödenmiyor. Ayrıca poliçenin enflasyona endeksli olup olmadığına, prim ödemesi karşılığında mutlaka



makbuz alınmasına da dikkat edilmesi gerekiyor.

Primler neye göre belirleniyor?
Türkiye sigorta pazarında kasko sigortaları için de yeni bir dönem başladı. Çünkü yabancı sigorta şirketlerinin de Türkiye'ye girmesiyle artık

dünyadaki kriterler baz alınarak müşteri bazlı fiyatlandırma yapılmaya başladı. Bu doğrultuda primlere etki eden risk kriterleri arasında aracın sınıfı, yaşı, fiyatı, markası, rengi, araç sahibinin yaşı, cinsiyeti, mesleği, yaşadığı şehir ve trafikteki sicili gibi pek

çok değişik faktör yer alıyor. Örneğin genç sürücülerin, tecrübesiz oldukları için kaza yapma ihtimalleri daha yüksek bulunuyor. Bu yüzden gençlerden daha yüksek prim talep ediliyor. Ya da istatistiklere göre kadınlar daha az kaza yaptıkları için daha az kasko bedeli ödüyorlar...

Peki Türkiye'deki kasko primleri diğer ülkelerle kıyaslandığında, verilen teminatlara göre düşük mü yüksek mi? Önder Kutman, Türkiye'deki kasko primlerinin Avrupa'ya kıyasla düşük seyrettiğini savunuyor. Ancak döviz kurlarındaki yükselişin önümüzdeki dönemde kasko primlerini artırması bekleniyor. Çünkü dövizdeki yükseliş ithal araç ve ithal yedek parça fiyatlarını artırıyor. Bu yüzden sigorta şirketlerinin hasar prim oranlarının olumsuz etkileneceğini düşünen Kutman, “Bu da kasko primlerinin yükselmesine sebep olabilir” diyor.

Primleri düşürmek için ne yapmalı?



Önder Kutman,
Otokoç Otomotiv Mali İşler GMY

Araç kullanıcıları kasko primlerini düşürmek için dikkat etmeli? Otokoç Otomotiv Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Önder Kutman, bu konuda tüketicilere şu önerilerde bulunuyor:

“Kasko primlerini düşürmek için araç sahiplerinin elinde bazı avantajlar var. Örneğin, güvenlik amacıyla araçlarında alarm veya immobilizer cihazı kullanan araç sahipleri, çalınma ihtimali azaldığı için daha az prim ödeme şansına sahipler. Tek veya iki sürücü indirimi alacak olan kişiler, eğer aileden başka biri de aracı kullanacaksa onun tecrübeli biri olmasına dikkat etmeli. Bu sayede kasko priminde indirim sağlayabilirler. Ayrıca hasarsızlık indiriminin de kasko primlerinin düşmesinde çok büyük etkisi bulunuyor. Bu yüzden sürücülerin araçlarını iyi kullanarak olası hasarlardan korumaları ve araç bakımlarını yetkili servislerde düzenli olarak yaptırmaları yararlı olacaktır.”

Başarılı bir 360 derece sigorta örneği:

Finspor

Her iki evden birinde ürünleri bulunan Finspor, neredeyse A'dan Z'ye sigortalı bir şirket. Finspor Genel Müdür Yardımcısı Bülent Şencan, "Müşterilerimiz arasında da sigorta bilincini artırmak için yakın zamanda geliştirilmiş bir ürün sigortası sunacağız" diyor...

Spor aletleri sektörünün lideri Finspor, bu alandaki en köklü şirketlerden biri. 1974 yılında kurulan şirket, ev tipi ve ticari fitness cihazları ile aksesuarları konusunda uzman. Son beş yıl içerisinde perakende sektörüne de adım atan Finspor, Türkiye'nin ilk uzman fitness cihazları ve spor ekipmanları perakende zincirini yönetiyor. "Spor yaparak eğlenen, mutlu olmak isteyen hemen herkese hitap ediyoruz" diyen Finspor Genel Müdür Yardımcısı Bülent Şencan, ev içinde spor yaparken kullanılabilen pilates malzemelelerinden koşu bantlarına, basketboldan tenise kadar son kullanıcıya hitap eden geniş bir ürün gamına sahip olduklarını vurguluyor.

Finspor, kurumsal tarafta ise başta profesyonel spor salonlarına gelişmiş kondisyon cihazları

olmak üzere her türlü spor aletlerini pazarlıyor. Dünyanın önde gelen markalarını Türkiye'deki kurumsal ve bireysel müşterileriyle buluşturuyor. Ünlü Amerikan fitness markası Precor, Kanada menşeli Stott Pilates, İngiltere'den Water Rower, Finlandiyalı Polar ve Dunlop gibi kendi ürün gamlarında üst sıralarda yer alan markalar bunlara örnek verilebilir.

Finspor, aralarında LP, Ebruli ve Power Balance gibi yeni trendler de dahil olmak üzere 35 markayı hem yurtiçinde hem de yurtdışında pazarlıyor. Şirketin en popüler ürünleri ise pilates malzemeleri ve yürüyüş bantları...

Finspor, bir yandan da kurumsal proje satışları dahilinde yurtiçi ve yurtdışındaki spor salonlarına anahtar teslimi projeler üretiyor.



Bülent Şencan, Finspor Genel Müdür Yardımcısı

Bülent Şencan, "Türk Cumhuriyetleri'nde büyük projeler alıyoruz. Şu anda iki ülkede iki projeye devam ediyoruz. Oradaki hükümetlerin üzerinde titizlikle durduğu bu projelerde, stadyumun basketbol sahasından spor salonlarına kadar üstyapı işlerini üstlenmiş durumdayız" diyor. Şencan, geçen yıl benzer bir projeyi

Kazakistan'da gerçekleştirdiklerini hatırlatıyor.

Mağaza ve ürünlere "ful kasko"
Finspor, yılda yaklaşık 1 milyon adet ürün satıyor. Bülent Şencan, Türkiye'de her iki evden birinde en az bir ürünü bulunduğunu vurguluyor. Finspor'un geniş pazarlama kanalları arasında CarrefourSa, Metro, Migros,

Real, Praktiker gibi büyük zincir marketlerin yanı sıra YKM gibi departman store'lar ve Hepsiburada.com, Hizlial.com gibi e-ticaret siteleri bulunuyor. Şirket ayrıca, Türkiye çapındaki 12 perakende satış mağazası ve kendi kurduğu ecom.finspor.com.tr e-ticaret sitesiyle de ürünlerini pazarlıyor. Şencan, bu yıl Bursa, Kayseri ve İstanbul'da yeni açılacak yerlerle mağaza sayısını 15'e çıkaracaklarını söylüyor. 2015 yılına kadar ise mağaza sayısı 25'e çıkarılacak.

Alanında başarılı bir girişim hikayesi yazan Finspor, bu dev ürün ve pazarlama ağını kapsamlı sigortalarla güvenceye alıyor. Şirketin tüm mağaza, ofis ve depoları "ful kasko" mantığıyla sigorta güvencesinde. Şencan, emtia, demirbaş, komşuluk ve kiracı mali mesuliyet gibi sigortaları da kullandıklarını ifade ediyor.

Bülent Şencan, "Bulunduğumuz işkolu ve yaşadığımız bazı deneyimlerden dolayı şirket olarak sigortanın ne kadar önemli olduğunun bilincindeyiz. Kurulduğumuz 1974 yılından bu yana faaliyet gösterdiğimiz bütün işyerlerimizi ve emtialarımızı sigorta ettiriyoruz" diyor. Şencan geçen yıl yedek parça deposunda çıkan yangın sonrasında sigortanın faydasını bir kez daha gördüklerini sözlerine ekliyor.

İthal ettiği pahalı spor aletleri de Finspor için önemli bir sigorta kalemini oluşturuyor. Bu ürünlerin mali değerinin yüksek olması, sigortanın kapsamını şirket açısından önemli kılıyor. Bülent Şencan, tüm ithal ürünler için her zaman bütün riskleri kapsayan sigortalar yaptırdıklarını söylüyor.

Finspor, depolama ve lojistik sırasında meydana gelebilecek hasarları da sigortalatıyor. Şencan, bu sayede olası büyük masrafları uygun primlerle teminat altına aldıklarının altını çiziyor.

Müşterilere ek sigorta seçeneği

Finspor, kendi ürün ve hizmetlerini sigortalamanın ötesinde hem müşterilerini,

hem iş ortaklarını hem de çalışanlarını özel sigortalarla tanıştırmaya hazırlanıyor. Bülent Şencan, sigorta bilincini müşterilerine da aşlamak amacıyla kısa bir süre içinde "genişletilmiş ürün garantisi" projesini sunacaklarını haber veriyor.

Finspor, bu projeye sektöründe bir ilke de imza atmış olacak. Böylece Finspor müşterileri, halen ortalama 2 yıl olan garanti süresini cüzi meblağlarla uzatma imkanına sahip olacak. Ürünlerinde oluşabilecek her türlü problem için ilave ücret ödemeyecek, bu sayede uzun yıllar garantili olarak kullanabilecekler.

Söz konusu sigortanın, özellikle uzun yıllar kullanılan kondisyon cihazlarının kullanım koşullarına bağlı olarak garanti dışında kalan arızalarını kapsaması hedefleniyor.

Finspor, henüz ticari alacak sigortası yaptırmamış. Ancak Şencan, sigortacılarla bu konuda görüşmelerini söylüyor. Şirket, öncelikle iç piyasadaki alacaklarını sigorta altına almayı planlıyor. Şencan, "Ancak biz asıl bu sigortanın sağladığı diğer avantajlardan faydalanmayı düşünüyoruz. Örneğin, çalıştığımız müşterilerimiz için belirlenecek limitler doğrultusunda daha fazla satış yapabilecek ve böylelikle ticaret hacmini büyütebileceğiz. Tanınacak limiti aynı zamanda müşterimiz için kredi limiti olarak değerlendireceğiz" diyor.



"Üç yılda yüzde 250 büyüyeceğiz"

Bülent Şencan

Finspor Genel Müdür Yardımcısı

Türkiye uzman spor perakendeciliğinde önümüzdeki üç yıl içerisinde yüzde 250 büyüme öngörüyoruz. Finspor olarak mağazalaşma çalışmalarımız ve kendi büyüme oranlarımıza bakarak, sektörün büyümesinde lokomotif konumunda olduğumuzu çok rahatlıkla söyleyebiliriz. Son 3 yılda kendi mağazalarımızda katlanarak büyüyüyoruz. Toptanda ise beraber çalıştığımız bütün zincir mağazaların büyüme planlarına paralel olarak dağıtım yaptığımız ürün gruplarında yıllık ortalama yüzde 25 büyüme planlıyoruz.

Kurumsal anlamda yurtdışında yaptığımız büyük projeler bizim için iyi referanslar oluşturuyor. Türk Cumhuriyetleri, Kuzey Irak ve İran'dan talepler alıyoruz. Yatırım planlarımız arasında yurtdışında bölge ofisi oluşturarak, belli ülkelerde yeni yapılanmalarla daha yakın temas içinde olmak da var.

Kısacası Finspor, ticari alacak sigortasıyla yüksek ticari riskler üstlenmeden yeni müşteriler edinmeyi amaçlıyor.

Finspor için "360 derece sigorta" anlayışının bir diğer önemli halkası ise çalışanları. Şirket, yıl sonuna kadar çalışan sayısını 170'ten 200'e çıkarmayı planlıyor. Bülent Şencan, çalışanlara yönelik özel sigorta uygulaması için de sigorta şirketleriyle görüşmelerini söylüyor.

Rakamlarla Finspor	
Kuruluş yılı	1974
Faaliyet alanı	Spor aletleri satış ve pazarlaması, spor salonları için anahtar teslimi projeler
Çalışan sayısı:	170
Pazarlanan marka sayısı:	35
Yıllık ürün satışı:	1 milyon adet
Pazarlama kanalları:	CarrefourSa, Metro, Migros, Real, Praktiker, YKM, Hepsiburada.com, Hizlial.com
Perakende mağazaları:	İstanbul, Ankara, Mersin, Gaziantep ve Bursa'da 12 mağaza ve ecom.finspor.com.tr
Yeni açılacak mağaza sayısı:	3 milyon TL
Yatırım hedefi:	2015 yılına kadar 25 mağazaya ulaşmak

Çalışmaktan müzik yeteneğini ortaya çıkaramadı

“İnsanlık alemine faydalı olmak en büyük zevkim ve hobimdir” diyen ERGO Emeklilik Genel Müdürü Recep Akkaya, çevresinde ‘işkolik’ bir yönetici olarak biliniyor. Hatta iş yüzünden müzik yeteneğini açığa çıkaramadığını söylüyor.

Türkiye’nin ilk aktüerleri arasında yer alan ERGO Emeklilik Genel Müdürü Recep Akkaya, uzun yıllar bu alanda başarılı işlere imza attı. Başak Emeklilik’in kurulmasında aktif rol oynadı. Daha sonra Almanya’nın en büyük sigorta şirketlerinden biri olan ERGO Grubu’na ülke genel müdürü olarak transfer oldu. Hayat felsefesini çalışmak üzerine kuran Akkaya’ya göre boş geçen bir gün bile kendisine verilebilecek en büyük ceza. Sigorta sektörüne girmeden önce 6 yıl Milli Eğitim’de müdür yardımcılığı yapan Akkaya’nın spor yapmak, değişik yerleri gezmek, müzik dinlemek, kitap okumak gibi birçok hobisi var ama onu farklı kılan hobisi ‘yardımseverlik’. “İnsanlık alemine faydalı olmak en büyük zevkim ve hobim” diyen Akkaya, insanlar için faydalı bir şeyler yapmanın kendisi için en büyük mutluluk kaynağı olduğunu söylüyor.

Akkaya bunu bir örnekle şöyle açıklıyor: “Üç kişi inşaat duvarı yapıyormuş. Her üçüne bu işi neden yaptıkları sorulmuş. Üçü de ayrı cevap vermiş. Birinci çalışan ‘Elimden başka iş gelmiyor, bu işi yapmaya mecburum’ demiş. İkinci çalışan, ‘Akşam eve para götürmek için bu işi yapmaya mecburum’ demiş. Üçüncü çalışan ise ‘Gün boyunca özenerek çalışıyor, akşam olunca bakıyor, güzel olduysa çok mutlu oluyorum’ demiş. Bu örnekte kendi yerimi bulmaya çalıştığım, üçüncü kişi gibi görüyorum.” Yirmi dört yıldır çalıştığı sigortacılığın her aşamasında yaptığı işlerden keyif aldığını söyleyen Akkaya, “En büyük zevkim başlattığım projelerin büyümesini, sektöre ve bireylere faydasını görmek oldu” diyor. Akkaya’nın bizzat sigorta yaptırmalarına ön ayak olduğu sigortalıların ilginç hikayeleri var. Yeni tanıştığı bir kişinin



Recep Akkaya, ERGO Emeklilik Genel Müdürü

sağlık sigortası yaptırmasına vesile olduktan sonra sigortalının ciddi bir rahatsızlık geçirmesi; ya da 90’lı yılların sonunda kredi hayat sigortalarını ilk başlattıkları dönemde kredi alan bir kişinin vefatı sonucu bizzat Bartın’ın köyündeki ailesine bu kredilerde uygulanan ilk tazminatı elden vermesi Akkaya’nın hikayelerinden sadece bir kaç.

Önce iş sonra aile Hem iş arkadaşları hem de sigorta camiası tarafından ‘işkolik’ olarak tanımlanan Recep Akkaya bu yüzden ailesinden bile fedakarlık yapıyor. Evli ve bir kızı olan

Recep Akkaya küçükken kızıyla çok vakit geçiremediğini çünkü önceliğini hep işe verdiğini söylüyor.

“Bir işi başarabilmek için o işin dört dörtlük yapılması gerekir” diyen Akkaya, başarıya giden her yolun da mubah olduğunu düşünen yöneticilerden.

Müzik yeteneği var ama henüz ortaya çıkmadı Recep Akkaya’nın hobilerine gelince başta müziğe olan ilgisini belirtmek gerekiyor. Evinde gitar ve ud gibi birçok enstrüman olan genel müdür, vakitsizlik ve yoğun iş temposundan dolayı müziğe vakit ayıramadığını söylüyor. “Müziğe yeteneğim var



Akkaya boş zamanlarında yemek de yapıyor.



Türkiye'de 90'lı yılların sonunda uygulanmaya başlanan ilk kredili hayat sigortası tazminatını sahiplerine verirken (Bartın).

Kayak yapmayı seven Akkaya, "İyi kayarım, zirveyi severim" diyor.



"Bende eğri yoktur, gri çok azdır. Her şey net ve şeffaftır. Kimsenin yüzüne karşı seni çok seviyorum deyip, uzaklaştığı zaman sevmiyorum diyemem. Hayatımda hep netlik söz konusudur. Cetvel gibi doğru, kare gibi köşeli olmayı severim."

ama ben bu yeteneği açığa çıkaramadım ve işleyemedim" diyen Akkaya için müzik dinlemek de oldukça keyif verici. Fırsat buldukça spor olarak yüzen, koşan ve kışın da kayak yapan Akaya, dinlenmek için

genellikle yeşilin ve mavinin bütünleştiği yerlere gidiyor. Tatil tercihini ise Ege ve Akdeniz kıyılarından yana kullanıyor. Hemen her yönetici gibi arabalarla arası iyi olan Akkaya, özellikle klasik araba kullanmayı

seviyor. Bunların dışında fırsat buldukça mantık ve matematik açısından zorlayan kitaplar okumaktan, seyahat etmekten ve değişik yerleri görmekten keyif aldığını söylüyor. Bu başarılı yöneticinin fobilerine

gelince... Boşa zaman geçirmek dışında bir de kapalı yerde kalma fobisi özellikle ağır basıyor. Öyle ki, bu yüzden 45 dakika bile aynı yerde oturamıyor veya bir filmi baştan sona izleyemiyor.



Java ME

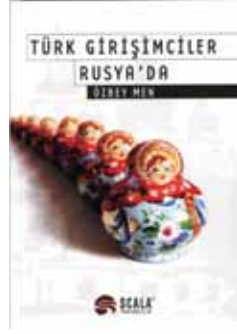
Murat Balkan

Pusula

372 sayfa

Alcatel-Lucent, HP, Ericsson ve IBM gibi ulusal ve uluslararası şirketlerde yazılım mühendisi olarak çalışan Murat Balkan'ın kaleme aldığı Java ME kitabı, Java Platformları ailesinde önemli bir yer tutan Java Micro Edition'ı (Java ME) tüm detaylarıyla ele alıyor. Java'nın taşınabilirlik amacını tamamen uygulamış olan Java ME (eski ismiyle J2ME) ile yazılan bir uygulama binlerce farklı tipte cihaz üzerinde sorunsuz olarak çalışırken yazılım dağıtım sürecini ciddi oranda hızlandırır. Mobil bir uygulamayı Nokia, Blackberry, Samsung, Sony Ericsson, Motorola ve diğer birçok üreticinin telefonları üzerinde ve o cihaza özel ayrıca bir derleme yapmadan çalıştırabilmek, yazılım geliştiriciler için büyük kolaylık sağlıyor.

Türk Java programcılarına Java ile mobil programlama konusunda bir referans sağlamak için hazırlanan kitapta, 50'nin üzerinde örnek program kodu, açıklamalarıyla birlikte verilerek mobil programcılık dünyasına adım atmak isteyenlere iyi bir kaynak sunuluyor.



Türk Girişimciler Rusya'da

Özbey Men

Scala Yayıncılık

146 sayfa

Ekonomi basınından tanıdığımız gazeteci Özbey Men ikinci kitabında, 1990'ların başında ticaret yapmak, okumak ya da çalışmak için Rusya'ya giden girişimcilerin yaşadıklarını kaleme aldı. Rusya, Ukrayna, Kazakistan, Türkmenistan, Azerbaycan gibi ülkelere açılan Türk işadamları ve girişimciler sadece kendi şirketlerini büyütmeyle kalmayıp, bu coğrafyadaki özel sektörün gelişmesi, yerel firmaların kurulması için de örnek oldular. Men, Scala Yayıncılık'tan çıkan "Türk Girişimciler Rusya'da" adlı kitabında Rusya'da yatırımları bulunan Yavuz Eroğlu (Colin's), Levent Endam (Portal Group), Mustafa Çalkan (Çalkan Group), Halil Kanpak (Romano Botta), Bahattin Demirbilek (Esta Group), Volkan Ergün (Bosca Fashion Group), Hasan Ünlüsoy (Süvari), Neşet Koçkar (Anex Tour) ve Murat Gündoğdu'nun (Efor Group) birçok riski göz alıp başarıya nasıl ulaştıklarını anlatıyor. 1980'lerde Rusya'da yatırım yaparak birçok girişimciye yolu açan Anadolu Endüstri Holding'in patronu Tuncay Özilhan'ın bilinmeyen anıları da değerli söyleşiler arasında...



Edebiyattan Pek Anlamam

K. C. Davis,

J. Davis

Çev: T. Ulaş Belge

NTV Yayınları

208 sayfa

Homeros'tan Harry Potter'a, Chaucer'dan İlahi Komedi'ye tarihin en etkili edebiyat eserleri ve yazarlarına dair merak uyandırıcı bir kaynak... İlk okuduğunuz kitapları hatırlıyor musunuz? Ya da gerçekten sevdiğiniz ilk kitabı... Peki, ya ilk ezberlediğiniz şiiri? Birileri Faulkner'dan bahsettiğinde donup kalıyor musunuz? Sohbet dönüp dolaşp Odyseia'ya geldiğinde oradan uzaklaşmak için can mı atıyorsunuz? Teşvik edici, bilgilendirici, eğlenceli, ilginç küçük testler derlemesi olan Edebiyattan Pek Anlamam, okuru bazı önemli yazar ve yapıtlarla yeniden tanıştırmayı amaçlıyor; yüzlerce büyük yapıt, roman, şiir, oyun hakkında bilinmesi gerekenleri açıklıyor; daha az duyulmuş ama herkesin bilmesi gereken yazarları keşfetmeyi sağlıyor ve okumaya hevesi olup bunu eğlenerek yapmak isteyenlere edebiyat eğitiminin genel bir özeti sunuyor. Edebiyattan Pek Anlamam, okumayı sevenleri ya ne çok şey bildikleri için gururlandırılacak ya da edebi eğitimlerini tamamlamak üzere usulca kütüphane raflarına götürecektir.



Hayatımızdaki Ekonomi

Julie A. Nelson

Çeviri: Didem

Kizen

Yapı Kredi

124 sayfa

Şirketlerin hem sosyal hem de çevresel sorumluluk almalarını beklemek çok şey istemek mi? Çocuk ve yaşlı bakımı ticari olarak sağlandığında, bakım başka bir metaya mı dönüşüyor? Ekonominin insan kontrolünün dışında işleyen soğuk ve kalpsiz bir sistem olduğuna inanan birçok kişi bu sorulara evet yanıtını verecektir. Bu coşkulu ve sezgisel/öngörülü çalışmada, Julie A. Nelson, bize ekonomik hayatlarımızın ahlaki değerlerimiz ve insan ilişkilerimizden bir biçimde ayrı olduğunu söyleyen teorileri çürütüyor. Bir

manifestodan eksik kalır yanı olmayan Hayatımızdaki Ekonomi okuyucuların ekonomiye bakış açılarını, olasılıklarını ve ekonominin içindeki yerlerini tazeleyecek ve esin kaynağı olacak. Kendisi feminist bir ekonomist olan Julie A. Nelson, ekonomi bilim dalına yönelttiği feminist eleştirileriyle tanınır. ABD, Wisconsin-Madison Üniversitesi'nden ekonomi doktorası olan Nelson halen Feminist Economics dergisinin editörlüğünü yapıyor. Yapı Kredi Yayınları'ndan çıkan kitap, ekonomi dünyasına feminist bir eleştiri getiriyor.

**“İş yerinize tam güvence,
tam koruma!”**



İŞYERİ EKSTRA PAKET SİGORTASI

Huzur içinde yalnızca işinize odaklanın.
Çünkü Güneş Sigorta onlarca farklı riski
tek poliçede üstleniyor, işinize tam güvence,
tam koruma sağlıyor.

GÜNEŞ SİGORTA

“Değerlerimizin Sigortası”

www.gunessigorta.com.tr



Product **Quantity** **Product** **Quantity**

ALUMINUM
WATERWAYS

1. **Author(s)** _____
 2. **Title** _____
 3. **Journal** _____
 4. **Volume** _____
 5. **Issue** _____
 6. **Page(s)** _____
 7. **Year** _____
 8. **DOI** _____
 9. **URL** _____
 10. **Accession Number** _____
 11. **Keywords** _____
 12. **Abstract** _____
 13. **Notes** _____
 14. **References** _____
 15. **Comments** _____
 16. **Other** _____
 17. **Source** _____
 18. **Accession Number** _____
 19. **Keywords** _____
 20. **Abstract** _____
 21. **Notes** _____
 22. **References** _____
 23. **Comments** _____
 24. **Other** _____
 25. **Source** _____
 26. **Accession Number** _____
 27. **Keywords** _____
 28. **Abstract** _____
 29. **Notes** _____
 30. **References** _____
 31. **Comments** _____
 32. **Other** _____
 33. **Source** _____
 34. **Accession Number** _____
 35. **Keywords** _____
 36. **Abstract** _____
 37. **Notes** _____
 38. **References** _____
 39. **Comments** _____
 40. **Other** _____
 41. **Source** _____
 42. **Accession Number** _____
 43. **Keywords** _____
 44. **Abstract** _____
 45. **Notes** _____
 46. **References** _____
 47. **Comments** _____
 48. **Other** _____
 49. **Source** _____
 50. **Accession Number** _____
 51. **Keywords** _____
 52. **Abstract** _____
 53. **Notes** _____
 54. **References** _____
 55. **Comments** _____
 56. **Other** _____
 57. **Source** _____
 58. **Accession Number** _____
 59. **Keywords** _____
 60. **Abstract** _____
 61. **Notes** _____
 62. **References** _____
 63. **Comments** _____
 64. **Other** _____
 65. **Source** _____
 66. **Accession Number** _____
 67. **Keywords** _____
 68. **Abstract** _____
 69. **Notes** _____
 70. **References** _____
 71. **Comments** _____
 72. **Other** _____
 73. **Source** _____
 74. **Accession Number** _____
 75. **Keywords** _____
 76. **Abstract** _____
 77. **Notes** _____
 78. **References** _____
 79. **Comments** _____
 80. **Other** _____
 81. **Source** _____
 82. **Accession Number** _____
 83. **Keywords** _____
 84. **Abstract** _____
 85. **Notes** _____
 86. **References** _____
 87. **Comments** _____
 88. **Other** _____
 89. **Source** _____
 90. **Accession Number** _____
 91. **Keywords** _____
 92. **Abstract** _____
 93. **Notes** _____
 94. **References** _____
 95. **Comments** _____
 96. **Other** _____
 97. **Source** _____
 98. **Accession Number** _____
 99. **Keywords** _____
 100. **Abstract** _____
 101. **Notes** _____
 102. **References** _____
 103. **Comments** _____
 104. **Other** _____
 105. **Source** _____
 106. **Accession Number** _____
 107. **Keywords** _____
 108. **Abstract** _____
 109. **Notes** _____
 110. **References** _____
 111. **Comments** _____
 112. **Other** _____
 113. **Source** _____
 114. **Accession Number** _____
 115. **Keywords** _____
 116. **Abstract** _____
 117. **Notes** _____
 118. **References** _____
 119. **Comments** _____
 120. **Other** _____
 121. **Source** _____
 122. **Accession Number** _____
 123. **Keywords** _____
 124. **Abstract** _____
 125. **Notes** _____
 126. **References** _____
 127. **Comments** _____
 128. **Other** _____
 129. **Source** _____
 130. **Accession Number** _____
 131. **Keywords** _____
 132. **Abstract** _____
 133. **Notes** _____
 134. **References** _____
 135. **Comments** _____
 136. **Other** _____
 137. **Source** _____
 138. **Accession Number** _____
 139. **Keywords** _____
 140. **Abstract** _____
 141. **Notes** _____
 142. **References** _____
 143. **Comments** _____
 144. **Other** _____
 145. **Source** _____
 146. **Accession Number** _____
 147. **Keywords** _____
 148. **Abstract** _____
 149. **Notes** _____
 150. **References** _____
 151. **Comments** _____
 152. **Other** _____
 153. **Source** _____
 154. **Accession Number** _____
 155. **Keywords** _____
 156. **Abstract** _____
 157. **Notes** _____
 158. **References** _____
 159. **Comments** _____
 160. **Other** _____
 161. **Source** _____
 162. **Accession Number** _____
 163. **Keywords** _____
 164. **Abstract** _____
 165. **Notes** _____
 166. **References** _____
 167. **Comments** _____
 168. **Other** _____
 169. **Source** _____
 170. **Accession Number** _____
 171. **Keywords** _____
 172. **Abstract** _____
 173. **Notes** _____
 174. **References** _____
 175. **Comments** _____
 176. **Other** _____
 177. **Source** _____
 178. **Accession Number** _____
 179. **Keywords** _____
 180. **Abstract** _____
 181. **Notes** _____
 182. **References** _____
 183. **Comments** _____
 184. **Other** _____
 185. **Source** _____
 186. **Accession Number** _____
 187. **Keywords** _____
 188. **Abstract** _____
 189. **Notes** _____
 190. **References** _____
 191. **Comments** _____
 192. **Other** _____
 193. **Source** _____
 194. **Accession Number** _____
 195. **Keywords** _____
 196. **Abstract** _____
 197. **Notes** _____
 198. **References** _____
 199. **Comments** _____
 200. **Other** _____
 201. **Source** _____
 202. **Accession Number** _____
 203. **Keywords** _____
 204. **Abstract** _____
 205. **Notes** _____
 206. **References** _____
 207. **Comments** _____
 208. **Other** _____
 209. **Source** _____
 210. **Accession Number** _____
 211. **Keywords** _____
 212. **Abstract** _____
 213. **Notes** _____
 214. **References** _____
 215. **Comments** _____
 216. **Other** _____
 217. **Source** _____
 218. **Accession Number** _____
 219. **Keywords** _____
 220. **Abstract** _____
 221. **Notes** _____
 222. **References** _____
 223. **Comments** _____
 224. **Other** _____
 225. **Source** _____
 226. **Accession Number** _____
 227. **Keywords** _____
 228. **Abstract** _____
 229. **Notes** _____
 230. **References** _____
 23

